

HUBUNGAN KOMUNIKASI EFEKTIF DALAM KELUARGA DENGAN PERILAKU ASERTIF PADA SISWA - SISWI SMK MUHAMMADIYAH 02 PEKANBARU

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Satu Syarat Untuk
Mendapatkan Gelar Sarjana Strata Satu (S1)
Pada Fakultas Psikologi



OLEH :

NASRI SYAFRIADI

NIM : 10561001690

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
PEKANBARU
2011

NASRI SYAFRIADI (2011). Hubungan Antara Komunikasi Efektif Dalam Keluarga Dengan Perilaku Asertif Pada Siswa-Siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.

ABSTRAKSI

Perilaku asertif diartikan sebagai perilaku siswa dalam bentuk keaktifan dan kepekaannya terhadap lingkungan sosial serta kemampuan mereka dalam mengutarakan gagasan, ide, dan inovasi sesuai dengan apa yang dirasakan dan yang diinginkannya. Banyak hal yang dapat mempengaruhi pembentukan perilaku asertif, salah satunya adalah dengan berkomunikasi secara efektif dalam keluarga. Komunikasi efektif dalam keluarga adalah proses penyampaian pesan atau informasi yang terjadi dalam keluarga baik secara verbal atau non verbal yang disampaikan secara tepat dan baik oleh komunikator (dalam hal ini orangtua) serta dapat pula diterima atau dipahami dengan baik oleh komunikan (dalam hal ini siswa). Munculnya perilaku asertif pada siswa diduga karena individu berkomunikasi secara efektif dalam keluarganya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru. Hipotesa yang diajukan dalam penelitian ini adalah ada hubungan positif antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru. Subjek penelitian adalah Siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru yang berjumlah 75 siswa.

Variabel penelitian ini diukur dengan menggunakan 2 skala yaitu skala komunikasi efektif dalam keluarga yang terdiri dari 36 aitem, dan skala perilaku asertif yang terdiri dari 30 aitem. Data yang diperoleh berupa data interval yang dianalisa menggunakan teknik analisis Korelasi *Product Moment* Karl Pearson dengan bantuan sistem komputerisasi SPSS 11,5 *for Windows*. Dari analisis diperoleh reliabilitas skala komunikasi efektif dalam keluarga sebesar $(r_{xy}) = 0,9165$ dan validitasnya berkisar $(r_{xy}) = 0,2722 - 0,6856$. Sedangkan untuk skala perilaku asertif diperoleh koefisien reliabilitas sebesar $(r_{xy}) = 0,8942$ dan validitasnya berkisar dari $(r_{xy}) = 0,2570 - 0,7016$.

Hasil penelitian menunjukkan ada hubungan positif sebesar 0,252 dengan taraf signifikan $p = 0,029$ antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.

Kata kunci: Komunikasi Efektif, Keluarga, dan Perilaku Asert

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	i
DAFTAR ISI	ii-iii
DAFTAR TABEL	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Maksud dan Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian	11
BAB II TINJAUAN TEORITIS	12
A. Perilaku Asertif	12
1. Pengertian Perilaku Asertif	12
2. Ciri-ciri Perilaku Asertif	15
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perilaku Asertif	18
4. Aspek-Aspek Perilaku Asertif	19
5. Gaya Perilaku Asertif	23
B. Komunikasi Efektif Dalam Keluarga	25
1. Pengertian Komunikasi	25
2. Pengertian Komunikasi dalam Keluarga	27
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Komunikasi Efektif dalam Keluarga	29
4. Aspek-Aspek Komunikasi Efektif dalam Keluarga.....	30
5. Faktor-faktor Penghambat Komunikasi Efektif dalam Keluarga.....	33
C. Kerangka Pemikiran	34
D. Asumsi Dasar	40
E. Hipotesis	40
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Desain Penelitian	41
B. Variabel Penelitian	41
C. Definisi Operasional	41
1. Perilaku Asertif	41

2. Komunikasi Efektif Dalam Keluarga	43
D. Populasi Penelitian dan Sampel Penelitian	43
1. Populasi Penelitian	43
2. Sampel Penelitian	44
3. Teknik Pengambilan Sampel	44
E. Metode Pengumpulan Data	45
F. Uji Coba Skala	49
1. Validitas	49
2. Reliabilitas	54
G. Teknik Analisis Data	54
H. Jadwal Penelitian	55
BAB IV HASIL PENELITIAN	56
A. Pelaksanaan Penelitian	56
B. Hasil Uji Asumsi	56
1. Hasil Uji Normalitas	56
2. Hasil Uji Linieritas Hubungan	57
3. Hasil Uji Hipotesis	58
C. Deskripsi Kategorisasi Subjek	59
1. Kategorisasi Subjek Skala Komunikasi Efektif Dalam Keluarga	59
2. Kategorisasi Subjek Skala Perilaku Asertif	61
D. Pembahasan	62
BAB V PENUTUP	66
A. Kesimpulan	66
B. Saran	66
DAFTAR PUSTAKA	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perilaku menurut Bruno adalah segala tindakan yang dilakukan oleh individu. Berbagai respon terhadap stimuli, motorik, atau grandular, dipandang sebagai jenis perilaku dan biasanya perilaku bersifat kompleks, pada mulanya kata perilaku selalu dikaitkan dengan perilaku yang dapat diamati (*observable*). Akan tetapi, dapat dinyatakan bahwa proses mental dan emosional yang tidak tampak (*covert*) atau tidak dapat diamati (*unobservable*) juga merupakan perilaku. Jadi dapat ditegaskan bahwa pikiran dan perasaan juga merupakan jenis perilaku, (Bruno dalam Husna, 2006:35).

Sementara itu, Skinner (dalam Sarwono, 2001:26) merumuskan bahwa perilaku merupakan respon atau reaksi seseorang terhadap stimulus (rangsangan dari luar). Oleh karena perilaku ini terjadi melalui proses adanya stimulus terhadap organisme, dan kemudian organisme tersebut merespon, maka teori skiner disebut teori “S – O - R” atau Stimulus – Organisme – Respon. Skinner membedakan adanya dua proses respon yaitu:

1. Respondent respon atau *reflexive*, yakni respon yang ditimbulkan oleh rangsangan–rangsangan (stimulus) tertentu. Stimulus semacam ini disebut *electing stimulation* karena menimbulkan respon – respon yang *relative* tetap. Misalnya : makanan yang lezat menimbulkan keinginan untuk makan, cahaya terang menyebabkan mata tertutup, dan sebagainya. *Respondent respon* ini

juga mencakup perilaku emosional misalnya mendengar berita musibah menjadi sedih atau menangis dan mendengar lulus ujian menjadi gembira atau tertawa terbahak-bahak.

2. *Operant respon* atau *instrumental respon*, yakni respon yang timbul dan berkembang kemudian diikuti oleh stimulus atau perangsang tertentu. Perangsang ini disebut *reinforcing stimulation* atau *reinforce*, karena memperkuat respon. Misalnya apabila seorang petugas kesehatan melaksanakan tugasnya dengan baik (respon terhadap uraian tugasnya atau job skripsi) kemudian memperoleh penghargaan dari atasannya (stimulus baru), maka petugas kesehatan tersebut akan lebih baik lagi dalam melaksanakan tugasnya (Sarwono, 2001:31), dan salah satu bagian dari modifikasi perilaku itu adalah perilaku asertif.

Perilaku Asertif adalah suatu kemampuan untuk mengkomunikasikan apa yang diinginkan, dirasakan dan dipikirkan kepada orang lain, namun tetap menjaga dan menghargai hak-hak serta perasaan pihak lain. Dalam bersikap asertif seseorang dituntut untuk jujur terhadap dirinya dan jujur pula dalam mengekspresikan perasaan, pendapat dan kebutuhan secara proporsional tanpa ada maksud untuk memanipulasi, memanfaatkan atau merugikan orang lain (<http://epat.songolimo.net/2005/08/19/assertivitas>)

Bruno menjelaskan *asertif* adalah suatu sikap yang positif dan tegas yang berkaitan dengan ciri perilaku dan ditandai dengan perilaku sosial yang positif dan untuk mempertahankan hak dan kewajiban atau untuk mencapai suatu tujuan. Sebagai contoh Tono memesan bistik di restoran, dan ia meminta agar daging itu

dimasak setengah matang. Ternyata bistik itu dihidangkan masih agak mentah. Bila Tono seorang yang yang pasif. Ia akan ragu-ragu untuk mengajukan keluhan, lalu memakan bistik itu dan menderita dengan diam-diam. Tapi bila Tono seorang yang agresif ia akan memanggil pelayan restoran kemejanya dan bertanya Mengapa bistik ini tidak dimasak setengah matang seperti yang saya pesan? Apakah kokinya bisa masak? Karena si Tono seorang yang bersifat *asertif*, maka Tono memanggil pelayan itu kemejanya dan berkata: bistik ini masih agak mentah tolong kembalikan ke dapur dan diusahakan dimasak setengah matang. Terima kasih. (Bruno. 1989:31).

Sementara itu Emmons dan Alberti (dalam Husna, 2006:7) mengatakan bahwa asertif adalah kemampuan untuk membela diri sendiri tanpa kecemasan yang tidak semestinya, untuk mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman untuk menerapkan hak-hak pribadi tanpa menyangkali hak-hak orang lain.

Definisi di atas menerangkan beberapa unsur dari perilaku asertif yaitu: *Pertama*, membela diri sendiri tanpa kecemasan, perilaku ini bisa dilihat ketika seseorang mampu berkata tidak, menentukan batas-batas bagi waktu dan energi, menanggapi kritik, hinaan atau amarah, mengekspresikan pendapat secara langsung dan tanpa menyakiti orang lain. *Kedua*, mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman, yang berarti kesanggupan kurang setuju, menunjukkan marah, memperlihatkan kasih sayang dan persahabatan, mengakui rasa takut atau cemas, mengekspresikan dukungan dan persetujuan tanpa cemas yang menyakitkan. *Ketiga*, menerapkan hak-hak pribadi artinya kesanggupan sebagai warga Negara, anggota keluarga, anggota organisasi, sebagai partisipan dalam

peristiwa umum untuk mengekspresikan opini tanpa mengintimidasi dan menyakitkan.

Pembentukan perilaku asertif, tidak dipelajari berdasarkan otodidak tetapi harus dipelajari secara kontinum atau berkesinambungan dan dipengaruhi beberapa faktor seperti kebudayaan, jenis kelamin, jenis aktifitas dan adanya perilaku model pembelajaran. Proses pembelajaran ini dimulai sejak dini atau di dalam lingkungan keluarga, karena keluarga merupakan faktor yang dapat membentuk perilaku individu.

Menurut Brawn, keluarga dalam arti luas adalah semua pihak yang ada hubungan darah atau keturunan yang dapat dibandingkan dengan clan atau marga. Keluarga sebagai lembaga pertama bagi anak tumbuh dan berkembang hendaknya mampu memberikan dan memenuhi segala kebutuhan anak. Seperti kebutuhan biologis anak, kebutuhan akan perlindungan, kebutuhan akan kasih sayang maupun kebutuhan akan perhatian (Yusuf, 2004: 36).

Keluarga yang harmonis adalah keluarga yang mampu menjalankan fungsinya dengan baik, yaitu mampu menerapkan atau melaksanakan fungsi keluarga yang sesungguhnya, yang ditandai dengan salah satunya adalah komunikasi yang baik antar anggota keluarga (Yusuf, 2004: 43).

Komunikasi merupakan hal yang sangat penting dalam keluarga. Tanpa komunikasi yang baik antar keluarga bisa saja menimbulkan suatu kesalahpahaman. Steede (dalam Hanisah, 2005:5) mengatakan bahwa tanpa kemampuan komunikasi secara efektif mungkin akan terjebak dalam adu kekuatan yang tak kunjung usai diantara orang tua dan anak. Oleh sebab itu sangat penting di dalam

keluarga terjalin komunikasi yang efektif agar anak mampu menceritakan segala permasalahan yang dihadapinya.

Widjaja (dalam Rahkmat, 2005:87) mengatakan bahwa komunikasi yang efektif adalah apabila terjadi perubahan sikap, pendapat dan tingkah laku sesuai dengan yang diharapkan oleh komunikan. Sehingga keluarga yang memiliki komunikasi yang efektif diantara anggota keluarganya diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik bagi perkembangan bahasa anak dalam mengemukakan pendapat maupun penolakan terhadap orang lain secara baik dan benar.

Menurut Balson (dalam Danu, 1999:21), komunikasi yang efektif apabila orang yang mengungkapkan keprihatinan dan problem tahu bahwa pendengarnya memahami pesan yang sedang disampaikan. Dalam kasus orang tua yang menilai bahwa anak-anak mereka mempunyai problem khusus tersendiri, orang tua akan sangat terbantu untuk berkomunikasi dengan anak yang sudah diakui dan dipamahi perasaannya.

Komunikasi yang efektif dalam keluarga yang terjalin antara orangtua dan anak akan berdampak positif bagi hubungan antara orang tua dan anak, karena adanya keterbukaan dan saling menghargai antara satu dengan yang lain. Apabila komunikasi yang efektif sudah terbentuk dalam keluarga maka semua yang dirasakan atau yang ingin disampaikan oleh anak akan tersalurkan. Pada akhirnya dengan terciptanya komunikasi yang efektif dalam keluarga kecenderungan perilaku assertif akan muncul, hal ini seiring dengan apa yang diungkapkan oleh Khairuddin (dalam Husna, 2006:20) bahwa hubungan antara anggota keluarga

dijiwai oleh suasana kasih sayang dan rasa tanggung jawab dan menciptakan suasana yang harmonis di dalam keluarga. Suasana yang harmonis dapat tercipta di dalam keluarga apabila terjadi keterbukaan dan komunikasi yang efektif di dalam keluarga baik secara verbal maupun non verbal.

Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Chein (dalam Mulyana, 2009:22) bahwa komunikasi yang efektif ini menekankan kemampuan meningkatkan manfaat komunikasi antar personal merupakan suatu keahlian istimewa tidak hanya bagi pengembangan pribadi dan keluarga, namun juga bagi peningkatan karier.

Sebaliknya apabila komunikasi yang terjadi dalam keluarga tidak efektif, maka akan dapat berdampak negatif terhadap hubungan orang tua dan anak, karena tidak adanya keterbukaan antara orang tua dan anak. Anak merasa takut untuk mengutarakan apa yang ia rasakan, sifat tertutup ini yang mengakibatkan komunikasi tidak berjalan lancar antara orang tua dengan anak, sehingga perilaku asertif tidak muncul, bahkan dapat memunculkan perilaku yang agresif.

Menurut Walgito (2004:205). Masalah-masalah yang timbul di dalam kehidupan antar manusia sebenarnya berakar pada kesalahpahaman pengertian dan adanya miskomunikasi. Ketika berkomunikasi seringkali terjadi kesalahan, baik dalam keluarga maupun dalam kehidupan sosial. Kesalahan-kesalahan dalam komunikasi pada umumnya disebabkan dua hal: 1) Terbatasnya perbendaharaan kata atau sistem simbol. Seringkali apa yang dipikirkan atau dirasakan tidak dapat diungkapkan dengan sempurna, karena tidak ada simbol atau kata yang tepat. Hal ini masih dapat diatasi dengan mengulang atau memperbaiki kalimat itu berulang-

ulang, sampai si penerima mengerti betul maksud pengirim berita, tetapi sering juga terjadi bahwa kesempatan untuk mengulang-ulang berita ini tidak ada (misalnya dalam surat-menyurat) sehingga kesalahan komunikasi tetap saja terjadi. 2) Terbatasnya daya ingat. Hal-hal yang dilihat, pikirkan atau rasakan, makin lama makin kabur dalam ingatan. Karena itu kalau hal-hal itu baru akan dikomunikasikan setelah lewat beberapa saat yang cukup lama dari saat terjadinya atau terpikirkannya atau terasannya hal tersebut, maka penggambaran tentang peristiwa itu sudah tidak sempurna lagi.

Berdasarkan penjelasan yang telah dikemukakan di atas, yang menjadi permasalahan sekarang adalah “apakah benar efektif tidaknya komunikasi dalam keluarga akan berdampak positif terhadap perilaku asertif anaknya?” Pertanyaan seperti ini muncul karena dari pengamatan awal terhadap siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru yang dilakukan pada tanggal 15 februari 2010 muncul beragam perilaku asertif siswa di lingkungan sekolah itu, di antaranya ketika interaksi dengan sesama siswa yaitu sewaktu ada rapat dengan OSIS dimana ketika diminta berpendapat siswa yang memiliki perilaku asertif mengutarakan apa yang ia rasakan tanpa menyakiti/melukai perasaan orang yang mendengarkan, ketika ada diskusi kelas dan ketika dia akan mengajak temannya makan siang di kantin. Siswa yang berperilaku asertif tidak mencela pendapat teman ketika berdiskusi dan tidak memotong pembicaraan, tidak dengan kata-kata yang kasar dan tidak dengan nada atau intonasi yang tinggi. Ketika mengajak temannya makan ia berdiskusi terlebih dahulu dengan teman sejawatnya untuk menentukan kantin mana yang akan dituju tanpa menyakiti temannya. Perilaku

seperti ini membuat siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru semakin memupuk perilaku asertif dan melatih berkomunikasi secara efektif, tetapi sebagian siswa juga ada yang cenderung diam saja ketika berdiskusi, bersikap acuh pada saat pelajaran dan diskusi. Hal serupa seperti yang dikemukakan Lazarus (dalam Danu,1999:11) bahwa ada empat kategori respon yang termasuk dalam perilaku asertif, yakni sebagai berikut :

1. Kemampuan untuk memberi, melanjutkan dan mengakhiri suatu pembicaraan dengan sukses.
2. Kemampuan untuk menyatakan “tidak”
3. Kemampuan untuk membuat pembicaraan yang bervariasi,dan
4. Kemampuan untuk mengekspresikan perasaan, baik yang positif maupun yang negatif.

Sementara itu, Kanfer dan Goldstein (dalam Danu,1999:11) menyebutkan ciri-ciri perilaku asertif adalah sebagai berikut :

1. Dapat menguasai diri dengan bersikap bebas dan menyenangkan
2. Dapat merespon hal-hal yang sangat disukai secara wajar
3. Dapat mengatakan sayang dan cintanya terhadap orang lain yang sangat berarti dalam hidupnya.

Siswa-siswi yang memiliki tingkah laku asertif mampu mengekspresikan keinginan dan ide serta perasaan mereka secara langsung dan dengan cara yang tepat, penuh percaya diri dan menumbuhkan rasa hormat dari orang lain. Selanjutnya peneliti juga melakukan wawancara awal yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran awal tentang komunikasi para siswa di dalam

keluarganya. Wawancara awal ini dilaksanakan pada tanggal 1 juni 2010 di SMK Muhammadiyah dengan melibatkan 30 siswa yang dipilih secara acak. Adapun hasil wawancara awal peneliti uraikan sebagai berikut :

1. Ketika anda berbicara atau menyampaikan pendapat kepada orangtua apakah orangtua anda memperhatikan dan mendengarkan ucapan anda secara seksama? 20 orang siswa menjawab Ya, dan 10 orang siswa menjawab Tidak.
2. Apakah orangtua anda menyenangkan apabila diajak bicara? 18 orang siswa menjawab Ya dan 12 siswa menjawab Tidak.
3. Apakah anda merasa takut apabila ingin berbicara dengan keluarga anda? 14 siswa menjawab Ya, dan 16 Siswa menjawab tidak.
4. Apakah anda suka curhat dengan keluarga (Orangtua)? 17 Orang Siswa menjawab Ya, dan 13 Orang Siswa menjawab Tidak.

Berdasarkan hasil wawancara awal ada dikalangan siswa yang dapat berkomunikasi secara efektif dalam keluarga dan sebagian lagi tidak dapat berkomunikasi secara efektif di dalam keluarganya.

Keefektifan komunikasi di dalam keluarga akan berpengaruh dengan sikap dan perilaku anak, salah satunya akan muncul kecenderungan anak untuk berperilaku asertif (mampu mengungkapkan ide dan keinginannya secara langsung). Karena untuk berperilaku asertif seseorang harus memiliki kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain, dan untuk meningkatkan komunikasi secara efektif ini dapat dipelajari dalam keluarga setiap individu. Perilaku asertif tidak didapat dari belajar yang instan atau cepat tetapi dipelajari dalam lingkungan sepanjang hidupnya dan aktifitas yang berhubungan secara

interpersonal merupakan faktor yang mempengaruhi perilaku asertif. Pernyataan tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan Kiecolt dan Grath (dalam Husna, 2006: 17) yang menjelaskan bahwa perkembangan perilaku asertif individu dipengaruhi oleh aktifitas yang dijalankan oleh setiap individu, dan jenis aktifitas yang dapat memberikan pengaruh yang positif terhadap perilaku asertif adalah aktifitas yang banyak melakukan hubungan komunikasi interpersonal secara efektif.

Berdasarkan fenomena yang telah peneliti paparkan di atas, maka peneliti merasa tertarik untuk meneliti secara ilmiah yang diberi judul **“Hubungan Komunikasi Efektif Dalam Keluarga Dengan Perilaku Asertif Pada Siswa-Siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka peneliti dapat mengidentifikasikan permasalahan dalam penelitian ini dengan rumusan masalah sebagai berikut “Apakah ada hubungan komunikasi yang efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.”

C. Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini bermaksud untuk mengkaji dan mempelajari secara ilmiah hubungan komunikasi yang efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif. Untuk mencapai maksud di atas maka tujuan yang akan dicapai dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan dan mendapatkan gambaran mengenai ada tidaknya hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif.

D. Manfaat Penelitian

Seperti lazimnya sebuah penelitian, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam dua aspek, yaitu :

1. Manfaat teoritis

Untuk mengembangkan kajian dalam bidang ilmu psikologi, terutama psikologi sosial yaitu berkaitan dengan variabel perilaku asertif dengan komunikasi efektif dalam keluarga.

2. Manfaat praktis

- a. Sebagai bahan masukan kepada orangtua untuk dapat berkomunikasi yang efektif kepada anak-anaknya.
- b. Sebagai bahan masukan orangtua untuk membentuk perilaku asertif kepada anaknya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Perilaku Asertif

1. Pengertian Perilaku Asertif

Emmons dan Alberti (dalam Husna, 2006:7) menyatakan bahwa asertif adalah mempromosikan kesetaraan dalam hubungan manusia, yang memungkinkan seorang individu untuk bertindak menurut kepentingan diri sendiri, untuk membelah diri sendiri tanpa kecemasan yang tidak semestinya, untuk mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman, untuk menerapkan hak-hak pribadi individu tanpa menyangkali hak-hak orang lain. Senada dengan itu Lange dan Jakubowski (dalam Neale dan Davidson.1996:46) menyatakan bahwa perilaku asertif adalah “*expressing thoughts, feeling and belief in direct, honest, and appropriate ways which respect the rights of other people*” (asertif adalah mengekspresikan ide, perasaan dan keyakinan secara langsung, jujur dan terbuka dan dapat merespon yang baik dari orang lain).

Sementara itu, Gunarsa (1992:37) menyatakan bahwa perilaku asertif adalah perilaku antar pribadi (*interpersonal behaviour*) yang melibatkan aspek kejujuran, keterbukaan pikiran dan perasaan. Perilaku asertif ini ditandai dengan adanya kesesuaian sosial, dan seseorang yang mampu berperilaku asertif akan mempertimbangkan perasaan dan kesejahteraan orang lain. Selain itu, kemampuan dalam perilaku asertif menunjukkan adanya kemampuan untuk menyesuaikan diri dalam hubungan antar pribadi.

Selanjutnya Lazarus (dalam Husna, 2006:14) menyatakan bahwa perilaku asertif merupakan usaha individu untuk mempertahankan haknya. Konsep mempertahankan hak bisa bervariasi dari satu individu ke individu yang lainnya, tergantung pada sistem nilai dan situasi. Masyarakat yang tinggal di suatu negara yang memiliki pola pemerintahan otoriter mungkin akan sulit menyatakan haknya dengan tegas. Sebelum mempertahankan hak dalam perilaku asertif, terlebih dahulu individu harus meyakini mana yang menjadi haknya dan mana yang bukan, setiap individu memiliki hak diantaranya:

- 1) Hak untuk memutuskan bagaimana mengarahkan atau membawa diri, termasuk bagaimana mencapai tujuan, mimpi, dan menentukan prioritas.
- 2) Hak mendapatkan nilai-nilai kita sendiri, kepercayaan, pendapat dan emosi.
- 3) Hak untuk menerangkan perasaan atau perbuatan individu terhadap orang lain.
- 4) Hak untuk mengatakan kepada orang lain bagaimana individu ingin diperlakukan.
- 5) Hak untuk mengekspresikan diri dan menyatakan “tidak”, atau “tidak tahu” atau “saya tidak mengerti” atau bahkan “saya tidak peduli”. Seorang individu juga memiliki hak untuk memformulasi kata-kata sebelum ia mengekspresikannya.
- 6) Hak untuk meminta informasi atau pertolongan.
- 7) Hak untuk merubah pikiran, berbuat salah, atau kadang-kadang melakukan hal yang irrasional dengan menyadari dan menerima konsekuensinya.

- 8) Hak untuk menyukai diri sendiri walaupun tidak sempurna, dan hak untuk sesekali melakukan hal-hal yang tidak optimal.
- 9) Hak untuk memiliki hubungan yang positif, memuaskan, nyaman, dan bebas mengekspresikan diri, dan hak untuk merubah atau mengakhiri hubungan jika kebutuhannya tidak terpenuhi di dalamnya.
- 10) Hak untuk merubah, meningkatkan hidup dengan cara yang memungkinkan (Pusat Konseling Universitas Utha, 2006).

Menurut Davis (dalam Danu, 1999:26), selain sebagai usaha individu untuk mempertahankan haknya, perilaku asertif juga dikatakan sebagai perilaku yang mengarah langsung ke tujuan, jujur, mempunyai harga diri dan pendirian yang tegas sebagai usaha untuk mencapai kebebasan emosi yang dilakukan dengan penuh rasa percaya diri dan sopan. Kemudian Lazarus (Dalam Danu, 1999:23) membagi perilaku asertif menjadi empat jenis respon, yaitu:

- 1) Kemampuan melalui, melanjutkan dan mengakhiri dengan sukses suatu pembicaraan.
- 2) Kemampuan berkata tidak.
- 3) Kemampuan mengajukan permintaan dan bantuan pada orang lain.
- 4) Kemampuan menyatakan perasaan.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa perilaku asertif adalah perilaku yang aktif, peka terhadap lingkungan social dan mampu mengutarakan gagasan, ide, dan inovasi sesuai dengan apa yang dirasakan dan yang diinginkan oleh individu.

2. Ciri-ciri Perilaku Asertif

Jeffrey dan Shelley (1996:134-138) menyebutkan ada dua komponen ciri-ciri perilaku asertif yaitu :

a. Komponen Verbal

Asertif umumnya dianggap sebagai cara yang paling efektif untuk menyelesaikan perbedaan interpersonal. Asertif dicirikan oleh :

- 1) Perilaku verbal adalah pilihan untuk mempertimbangkan keinginan orang lain sambil berusaha untuk mendapatkan keinginan seseorang. Karena asertif mempertimbangkan keinginan sendiri dan keinginan orang lain, seringkali keputusan bersama didapat dari hasil laporan kompromi atau diskusi. Masing-masing akan mendapatkan paling tidak sebagian dari apa yang diinginkan, dan tidak mungkin mendapatkan semua yang diinginkan.
- 2) Ucapan yang melibatkan ekspresi langsung dari apa yang diinginkan dan perasaan yang terkait. Ekspresi langsung berarti bahwa pernyataan yang jelas dan tidak ambigu dari apa yang diinginkan.
- 3) Ucapan yang dianggap diterima secara sosial.

b. Komponen Non Verbal

Perilaku nonverbal asertif memiliki efek yang sama, dengan melihat dan menghadap pada orang lain, yang menunjukkan perhatian tanpa mengurangi kepentingannya sendiri. Ketika berbicara, santai, gerakan tangan halus menekan dan menekankan apa yang dikatakan, dan pidato harus terjadi pada tingkat *conversational* ramah volume yang sedang membuatnya

mudah bagi yang lain untuk memahami apa yang dikatakan. Suara harus diatur dengan baik dan tegas.

Sementara itu Higgins (dalam Qamariah, 2002:19) menerangkan tentang ciri-ciri perilaku asertif yaitu:

- a. Memiliki tujuan utama untuk mengkomunikasikan dan bukan untuk mendominasi atau manipulasi.
- b. Asertif berarti mengekspresikan keinginan dan ide serta perasaan secara langsung dan dengan tepat.
- c. Perilaku asertif menumbuhkan percaya diri pada diri seseorang dan menumbuhkan rasa hormat orang lain.

Kemudian Emmons dan Alberti (dalam Husna, 2006:20) menerangkan ciri-ciri yang akan ditampilkan individu yang berperilaku asertif dengan situasi yang berbeda, seperti yang di terangkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1
Ciri-Ciri Perilaku Asertif

Situasi	Asertif
Ketika lingkungan, budaya, atau keadaan menuntut.....	Jujur, blakan, tegas, berani, langsung, peduli, hormat, menghormati orang lain, setara dalam hubungan.
Ketika anda merasakan respon pada situasi ini...	Perasaan baik, tujuan tercapai, kedekatan percaya diri, terhormat, afeksi, saya melakukan apa yang bisa saya lakukan.
Perasaan terhadap orang lain.....	Perasaan yang baik, ramah, afeksi, kooperatif, hormat, Dekat terbuka, atau terkadang takut, menunda, marah, tidak suka.
Ketika mengutarakan maksud utama anda.....	Mengekspresikan diri, menggapai, memperjuangkan tujuan, menunjukan rasa hormat pada orang lain, jujur dan langsung, mempertahankan hak, menunjukan rasa persahabatan dan

	kasih sayang, menunjukkan kemarahan.
Penilaian orang lain terhadap anda....	Anda percaya diri, ramah, jujur, anda mengetahui perasaan anda sesungguhnya, anda menghormati, diri anda sendiri dan orang lain peduli.
Ketika anda berperilaku...	Kontak mata langsung, level suara yang pas, fasih berbicara, isyarat yang tegas, postur tubuh tegak, berbicara "saya" dengan tegas, jujur, pernyataan positif, langsung merespon situasi.
Bahasa tubuh terhadap orang lain...	Kontak mata, pembicaraan yang menarik, postur dan isyarat yang terbuka, mendengarkan, komentar jujur, setuju atau tidak setuju, atau kadang mengalah, kadang agresi.

Kemudian Fensterheim dan Bear (dalam Danu, 1999:19) mengatakan ciri-ciri perilaku asertif sebagai berikut:

- Merasa bebas menyatakan perasaan, keinginan dan pendapatnya.
- Dapat berkomunikasi dengan semua orang lain secara terbuka, langsung dan jujur baik dengan orang yang telah dikenal maupun yang belum dikenal.
- Mempunyai pandangan positif tentang hidup, sehingga berusaha keras untuk mewujudkan apa yang diinginkannya.
- Bertindak dengan cara yang dihormatinya sendiri dan selalu menerima keterbatasannya.
- Memiliki orientasi yang aktif dalam pekerjaannya sehingga dapat menentukan tujuan kerja dan memudahkan pencapaian tujuan tersebut.

Sementara itu Kanfer dan Goldstein (dalam Danu, 1999:11) menyebutkan ciri-ciri perilaku asertif sebagai berikut:

- a. Dapat menguasai diri dengan sifat bebas dan menyenangkan.
- b. Dapat merespon hal-hal yang sangat disukai secara wajar.
- c. Dapat menyatakan sayang dan cintanya terhadap orang yang sangat berarti dalam hidupnya.

Beberapa ciri asertif yang telah diterangkan di atas dapat disimpulkan bahwa ciri-ciri seseorang yang memiliki perilaku asertif adalah mampu mengekspresikan perasaan, keinginan dan berpendapat baik positif maupun negatif, mampu berkomunikasi secara langsung, jujur dan terbuka pada orang lain dan bertindak dengan cara terhormat dan selalu menerima keterbatasan diri sendiri, dapat menguasai diri dan merespon hal yang disukai secara wajar dan menyenangkan, dapat menunjukkan sikap tubuh atau bahasa verbal yang positif, mampu membuat pembicaraan bervariasi dan sukses.

3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Asertif

Tingkat perilaku asertif yang dimiliki masing-masing individu tidaklah sama. Ada individu yang mampu berperilaku sangat asertif, tetapi ada pula individu yang tingkat asertifnya rendah. Faktor-faktor yang mempengaruhi tinggi rendahnya perilaku asertif seseorang yang dikutip dari beberapa ahli antara lain sebagai berikut:

- a. Jenis kelamin

Kesulitan untuk bersikap asertif lebih banyak terjadi pada perempuan, karena secara sosial perempuan telah dibentuk untuk lebih submitif (tunduk atau mengalah), bersikap baik dan tidak membuat masalah (Weiten dan

Loyd dalam Husna, 2006:16). Sementara Kaplan dan Sedney (dalam Husna, 2006:16) menyatakan bahwa pria lebih asertif dari pada perempuan. Hal ini disebabkan oleh adanya tuntutan masyarakat yang membuat pria lebih aktif, mandiri dan komperatif, sementara perempuan menjadi pasif, tergantung dan kompormis.

b. Jenis aktivitas

Penelitian Kiecolt dan Mc grath (dalam Husna,2006:17) menunjukan bahwa perkembangan perilaku asertif seseorang dipengaruhi oleh aktivitas yang dijalankannya. Jenis aktivitas yang banyak berhubungan dengan orang lain dan banyak melakukan hubungan interpersonal akan berpengaruh positif terhadap perilaku asertif orang tersebut.

c. Kebudayaan

Pada daerah kebudayaan tertentu, perilaku masyarakatnya akan terbentuk sesuai dengan pola hidup masyarakatnya. Dengan demikian, bagaimana cara masyarakat disuatu daerah menunjukkan perilaku asertifnya mungkin saja berbeda dengan cara masyarakat di daerah lain (Elyana dalam Husna, 2006:17)

4. Aspek Aspek Perilaku Asertif

Jeffrey dan Shelley (1996:137-139) mengungkapkan ada dua aspek perilaku asertif yaitu

- a. Aspek Verbal merupakan bahasa lisan individu atau ucapan seorang individu, diantaranya;

- 1) Berkompromi mengutarakan keinginan, keputusan oleh salah satu pihak untuk mengorbankan bagian dari keinginannya sehingga kedua belah pihak akan menguntungkan dalam beberapa cara.
 - 2) Ucapan yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan.
 - 3) Ucapan yang secara sosial diterima.
- b. Aspek non verbal merupakan bahasa tubuh atau *body language*.
- 1) Kontak mata langsung tanpa menatap
 - 2) Sikap Tubuh : menghadap orang, duduk lurus sambil asimetris, lengan dan kaki rileks, tidak kaku, bersandar sedikit terhadap orang
 - 3) Sikap : Santai, Gerakan halus yang menonjolkan ekspresi Verbal
 - 4) Jarak : jarak percakapan sekitar 1,5-3 meter antara orang dan lainnya.
 - 5) Latency : repon dibuat tanpa ragu-ragu sekali pembicara menyelesaikan pernyataan atau pertanyaan, menyela ketika tujuannya adalah untuk mengakhiri interaksi.
 - 6) Suara : tidak keras atau sedang, kecepatan normal.

Sedangkan Menurut Emmons dan Alberti (dalam Husna, 2006:17) ada beberapa komponen yang harus diperhatikan dalam perilaku asertif, diantaranya:

a. Kontak mata(*Eye contact*)

Salah satu aspek perilaku yang paling nyata bila akan berkomunikasi dengan orang lain adalah kontak mata. Dari kontak mata tersebut dapat melihat ketulusan komunikasi yang dilakukan oleh seseorang. Kontak

mata yang dilakukan secara langsung ketika berkomunikasi akan memperlihatkan seorang individu percaya diri dan terbuka.

b. Sikap tubuh (*body posture*)

Kekuatan relative dari sebuah komunikasi dapat dipertegas dengan sikap berdiri dan duduk. Sikap tubuh yang aktif dan tegak ketika menghadapi orang lain secara langsung akan memberikan keassertifan kepada seseorang.

c. Jarak / Kontak fisik(*distance / Physical Contact*)

Salah satu aspek penting dari riset lintas budaya mengenai komunikasi nonverbal adalah tentang jarak versus kedekatan diantara orang-orang yang terlibat dalam pembicaraan. Secara umum kebiasaan perilaku yang diperlihatkan pada masing-masing budaya menunjukkan perbedaan yang sangat mencolok, walaupun intinya sama, yaitu keintiman.

d. Isyarat(*Gesture*)

Mengaksentuasikan pesan dengan isyarat yang pantas dapat menambah ketegasan, keterbukaan dan kehangatan. Sekalipun memberikan isyarat itu memang perilaku yang terkait dengan budaya, penggunaan isyarat yang santai dapat menambah kedalaman atau kekuatan pesan-pesan seseorang yang sedang melakukan komunikasi.

e. Ekspresi wajah (*Facial expression*)

Ekspresi yang asertif adalah ekspresi yang selaras dengan pesannya. Maksudnya adalah untuk mempertegas isi pesan yang disampaikan

seseorang kepada lawan bicara adalah dengan menunjukkan ekspresi wajah yang sesuai dengan isi pesan yang disampaikan.

f. Nada, modulasi, volume suara (*Voice tone, inflection, volume*)

Suara adalah unsur yang vital dalam komunikasi. Kata-kata yang sama yang diucapkan lewat gemertak gigi saat marah akan menyiratkan pesan berbeda jika dibandingkan ketika kata-kata itu diteriakkan dengan kegembiraan, dengan berbisik atau dengan ketakutan.

g. Kefasihan (*Fluency*)

Pembicaraan yang dilakukan dengan fasih tentunya sangat akan berbeda ketika seseorang berbicara dengan jeda. Kefasihan tersebut akan memperlihatkan kepercayaan diri seseorang.

h. Penetapan waktu (*Timing*)

Komunikasi yang efektif dapat dilihat ketika pada saat kapan komunikasi itu dilaksanakan. Komunikasi akan menjadi tidak efektif jika seseorang melakukannya pada saat yang tidak tepat.

i. Mendengarkan (*listening*)

Komponen ini boleh jadi yang tersulit, baik untuk menjabarkannya maupun mengubahnya, namun juga komponen ini sangat penting. Mendengarkan yang asertif adalah melibatkan keseluruhan komitmen kepada orang lain. Sikap ini membutuhkan perhatian dan iringi dengan sikap tubuh yang tidak berlebihan. Dalam hal ini kontak mata, dan isyarat tertentu sangat penting.

j. *Pemikiran(Thought)*

Komponen keasertifan lainnya yang luput dari pengamatan langsung adalah proses pemikiran. Walaupun secara naluriah telah lama dipahami bahwa sikap mampu mempengaruhi perilaku. Ada dua aspek dari pemikiran asertif yaitu sikap seseorang tentang apakah merupakan ide bagus jika bersikap asertif dan pemikiran seseorang tentang dirinya sendiri ketika dihadapkan pada situasi yang menuntunnya berperilaku asertif.

k. *Isi (Content)*

Komunikasi yang mempunyai isi (content) adalah komunikasi yang dilakukan untuk mengkomunikasikan hal-hal yang dianggap penting baik oleh pemberi informasi maupun penerima informasi.

Dalam penelitian ini, peneliti meneliti sesuai dengan aspek-aspek yang dikemukakan oleh Jeffrey dan Shelley (1996:137-139) yang mencakup aspek verbal diantaranya: 1) Berkompromi mengutarakan keinginan, 2) Ucapan yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan, 3) Ucapan yang secara sosial diterima. dan non verbal meliputi; 1) Kontak mata langsung tanpa menatap, 2) Sikap tubuh, 3) Sikap santai dan gerakan tangan, 4) Jarak, 5) *Latency*, 6) Suara.

5. Gaya Perilaku Asertif

Ada empat atau tipe perilaku Asertif yaitu:

a. Menyokong atau memperhatikan

Gaya ini mengkomunikasikan kehangatan, pengasuhan, dan perhatian kepada orang lain. Isi disajikan dengan cara langsung, jujur, dan penuh

respek. Gaya ini mempertahankan kesadaran akan perasaan orang lain. Mereka yang secara wajar menggunakan gaya asertif ini acap kali adalah “Perasa”.

b. Mengarahkan atau membimbing

Ini adalah gaya impresional yang mengkomunikasikan ancaman yang masuk akal dan berwenang, serta perhatian akan hasil. Ini merupakan gaya yang kokoh tetapi penuh respek yang menggunakan arahan ketimbang permintaan. Gaya ini tidak terasa bertingkah seperti bos atau bersifat diktator. Gaya mengarahkan atau membimbing mengkomunikasikan kepercayaan dan opini secara semestinya dan juga sebagai perintah. Mereka yang menggunakan gaya ini sering merupakan “pelaksana” atau “pemikir”.

c. Analitis

Gaya ini tidak pribadi dan langsung. Gaya ini mengkomunikasikan fakta, informasi, gagasan dan kemungkinan. Gaya ini menggunakan permintaan ketimbang arahan untuk memperoleh hasil. Mengarahkan atau membimbing adalah gaya “katakan kepada mereka” sementara analitis adalah gaya “minta kepada mereka”. Analitis tenang dan tanpa emosi. Gaya ini di gunakan paling wajar oleh mereka yang berada di dalam kelompok “Pemikir”.

d. Ekspresif

Gaya ini hidup, energik, spontan, dan emosional. Perasaan suka dan tidak suka, keinginan dan kebutuhan dikomunikasikan di dalam gaya ini

dengan cara terbuka dan ekspresif. Mereka yang menggunakan gaya ini biasanya intuitif, kreatif, spontan dan bersemangat. Mereka umumnya adalah “pelaksana” atau “perasa”.

B. Komunikasi Efektif Dalam Keluarga

1. Pengertian Komunikasi

Pakar komunikasi Hoveland (dalam Arifin, 1992 ;22) mengatakan bahwa komunikasi itu merupakan proses dimana individu (komunikator) menyampaikan perangsang-perangsang (lambang-lambang, kata-kata) untuk merubah tingkah laku orang lain. Selanjutnya Stoner (dalam Hanisah, 2005 : 14) merumuskan definisi komunikasi seagai suatu proses dimana individu berusaha memberikan pengetahuan dengan cara pemindahan pesan.

Selanjutnya Lasswell (dalam Hanisah, 2005;14) mengatakan bahwa dalam paradigmanya komunikasi itu terdiri dari lima unsur, yaitu : Komunikator (*communication*), pesan (*message*), media (*chanel media*), komunikan (*communican*), efek (*effect*). Lebih lanjut Effendy (2000 : 3-5) mengatakan bahwa pengetahuan komunikasi harus ditinjau dari dua sudut pandang, yaitu komunikasi secara umum dan secara paradigmatic, diantaranya :

a. Pengertian komunikasi secara umum

Setiap orang dalam hidup dalam masyarakat secara kodrati senantiasa terlihat dalam komunikasi. Terjadinya komunikasi adalah sebagai konsekuensi hubungan sosial (*social relaction*) masyarakat paling sedikit terdiri dari dua orang yang saling berhubungan satu sama lain sehingga menimbulkan interaksi sosial.

b. Pengertian komunikasi secara paradigmatic

Komunikasi memandang tujuan tertentu, yang dilakukan secara lisan, tatap muka atau melalui media dan sebagainya, jadi komunikasi dalam pengertian ini bersifat intensional, mengandung tujuan karena itu harus dilakukan dengan terencana, sejauh kadar mana tergantung pada pesan yang dikomunikasikan dan pada komunikan yang dijadikan sasaran.

Kemudian menurut Balson (1999: 218), komunikasi yang efektif apabila orang yang mengungkapkan keprihatinan dan problem tahu bahwa pendengarnya memahami pesan yang sedang disampaikan. Dalam kasus orangtua yang menilai bahwa anak-anak mereka mempunyai problem khusus tersendiri, orangtua akan sangat terbantu untuk berkomunikasi dengan anak yang sudah diakui dan dipahami perasaannya. Berdasarkan riset yang dilakukan oleh Chein (dalam Mulyana, 2002;22) mengatakan bahwa komunikasi efektif ini menekankan kemampuan meningkatkan manfaat komunikasi antar personal merupakan suatu keahlian istimewa tidak hanya bagi pengembangan pribadi dan keluarga, namun juga bagi peningkatan karier.

Sedangkan Dance (dalam Mulyana, 2009 : 60) menemukan tiga dimensi konseptual penting yang mendasari definisi-definisi komunikasi yaitu; *Dimensi Pertama*, adalah tingkat observasi (*level of observation*), atau derajat keabstrakannya misalnya definisi komunikasi sebagai proses yang menghubungkan satu sama yang lain bagian-bagian terpisahkan dunia kehidupan. *Dimensi kedua*, adalah kesengajaan (*intentionality*), sebagian definisi mencakup hanya pengiriman dan penyampaian pesan yang disengaja. *Dimensi ketiga*, adalah

penilaian normatif yaitu sebagian definisi meskipun secara implisit, menyertai keberhasilan atau kecermatan.

Tokoh komunikasi yang lain seperti Tubbs dan Moss (dalam Mulyana, 2009;65) mendefinisikan komunikasi sebagai proses penciptaan makna antara dua orang (komunikator 1 dan komunikator 2) atau lebih. Selanjutnya Widjaja (dalam Rakhmat 2007;87) mengatakan bahwa komunikasi yang efektif adalah apabila terjadi perubahan sikap, pendapat dan tingkah laku sesuai dengan yang diharapkan oleh komunikan. Selanjutnya Rakhmat (2007;9) mengatakan bahwa komunikasi yang efektif adalah adanya kesamaan persepsi atau informasi yang dikomunikasikan atau disampaikan dan diterima secara baik pula oleh komunikator kepada komunikan.

Kemudian Mulyana (2009;117) menyebutkan komunikasi yang efektif adalah proses penyampaian pesan yang hasilnya sesuai dengan harapan antara komunikator dengan komunikan (orang-orang yang sedang berkomunikasi).

Jadi berdasarkan dari beberapa pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa komunikasi yang efektif adalah proses penyampaian pesan dan informasi yang dapat disampaikan dan diterima dengan baik antara komunikator dan komunikan melalui media, baik secara verbal atau non verbal.

2. Komunikasi dalam Keluarga

Keluarga menurut Effendi, (dalam Husna, 2005;20-21) secara hukum didefinisikan sebagai sekelompok orang yang terikat oleh darah, perkawinan, atau adopsi. Sedangkan Khairuddin (1985;7) mengemukakan intisari dari definisi keluarga yaitu :

- a. Keluarga merupakan sosio yang terkecil umumnya terdiri dari ayah, ibu dan anak.
- b. Hubungan social antara anggota keluarga tetap didasarkan atas ikatan darah, perkawinan atau adopsi.
- c. Hubungan antara anggota keluarga dijiwai oleh suasana kasih sayang dan rasa tanggung jawab.
- d. Faktor keluarga merawat, memelihara dan melindungi anak dalam rangka sosialisasinya agar mampu menyesuaikan diri dan jiwa sosial.

Sementara itu Djumhana, dkk (2003;210) mengungkapkan bahwa di dalam keluarga masing-masing anggota mempunyai kedudukan tertentu yang menimbulkan wewenang hak dan kewajiban. Suami misalnya, menurut ajaran islam, mempunyai kedudukan sebagai kepala keluarga sedangkan istri sebagai kepala rumah tangga. Perbedaan hak dan kewajiban tersebut sebagai konsekuensi perbedaan kodrat dan fitrah masing-masing, menyebabkan istri melaksanakan tugas yang berbeda di atas dasar derajat. Persamaan derajat tersebut menimbulkan persamaan tanggung jawab dalam memelihara dan mendidik anak-anak serta memelihara kesucian kehidupan keluarga, baik di dalam maupun di luar rumah tangga.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa keluarga adalah kelompok sosial terkecil yang terdiri dari ayah, ibu, dan anak dan didasarkan atas hubungan darah, perkawinan maupun adopsi.

Berdasarkan konsep komunikasi dan konsep keluarga maka komunikasi yang efektif dalam keluarga adalah proses penyampaian pesan dan informasi yang

dapat disampaikan dan diterima dengan baik antara komunikator dan komunikan melalui media, baik secara verbal atau non verbal didalam anggota keluarga yang terdiri dari ayah, ibu dan anak berdasarkan hubungan darah ataupun adopsi.

3. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Timbulnya Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Jhonson (dalam Supratiknya, 1995: 35-36) mengungkapkan ada tiga syarat yang harus dipenuhi agar terjadi komunikasi yang efektif dalam keluarga, yaitu :

- a. Individu harus mengusahakan agar pesan-pesan yang dikirimkan mudah dipahami.
- b. Sebagai pengirim individu harus memiliki kredibilitas di mata penerima
- c. individu harus berusaha mendapatkan umpan balik secara optimal tentang pengaruh pesan itu dalam diri penerima. Dengan kata lain, individu harus memiliki kredibilitas dan terampil mengirimkan pesan.

Sedangkan menurut Hanafi (dalam Hanisah, 2005;19) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi timbulnya komunikasi yang efektif adalah sebagai berikut:

- a. Komunikator harus mempunyai keterampilan dalam komunikasi. Dalam penyampaian suatu informasi, komunikator dituntut untuk bisa menyusun kata-kata dan kalimat sesederhana mungkin, sehingga dengan kalimat yang sederhana tersebut pesan dapat dengan mudah dicerna dan dipahami oleh komunikan.
- b. Komunikator harus mempunyai sikap yang positif terhadap isi informasi.
- c. Komunikator harus mempunyai pengetahuan yang luas terhadap materi yang akan disampaikan

- d. Sistem budaya komunikator. Dalam penyampaian informasi, kedudukan komunikator dapat member nilai tambah bagi keberhasilan komunikasi.

4. Aspek-aspek Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Menurut Tubbs dan Moss (dalam Rakhmat 2007 : 13-16) terdapat beberapa aspek–aspek komunikasi yang efektif dalam keluarga antara lain :

- a. Pengertian

Penerimaan yang cermat dari stimuli seperti yang dimaksudkan oleh komunikator. Kegagalan dalam menerima isi dari pesan secara cermat disebut dengan kegagalan komunikasi secara primer (*primary breakdown in communication*). Untuk menghindari hal tersebut antara komunikan dan komunikator perlu memahami paling tidak psikologi pesan dan psikologi komunikator.

- b. Kesenangan

Tidak semua komunikasi ditujukan untuk menyampaikan informasi dan membentuk pengertian, tetapi dalam komunikasi ini dimaksudkan untuk menimbulkan kesenangan. Komunikasi inilah yang menjadi hubungan yang akrab, hangat dan menyenangkan.

- c. Mempengaruhi sikap

Paling sering individu melakukan komunikasi untuk mempengaruhi orang lain. Khatib ingin membangkitkan sikap beragama, politisi ingin menciptakan citra yang baik, guru ingin mengajak muridnya untuk

mencintai ilmu pengetahuan, seorang manager ingin mengajak bawahannya untuk mencintai pekerjaan, dan lain sebagainya.

d. Hubungan sosial yang baik

Komunikasi juga ditujukan untuk menumbuhkan hubungan sosial yang baik. William menyebutkan keutuhan sosial yang hanya dapat dipenuhi dengan komunikasi interpersonal yang efektif.

e. Tindakan

Tindakan adalah hasil komulatif seluruh proses komunikasi, bukan saja memerlukan pemahaman tentang seluruh mekanisme psikologis yang terlibat dalam proses komunikasi, tetapi juga faktor-faktor yang mempengaruhi manusia.

Sementara itu Djumhana, dkk (2003:16) mengungkapkan langkah-langkah untuk mewujudkan komunikasi yang baik antara anggota keluarga adalah sebagai berikut:

a. Mengetahui dan memahami perbedaan model komunikasi masing-masing.

Dalam hal ini ada empat pola dalam berkomunikasi yaitu : pasif, agresif, pasif-agresif, dan luwes. Menurut Hopson (2003:216) orang yang bersifat pasif tidak mengutarakan perasaannya secara terbuka. Agresif bersikap bermusuhan atau bersikap kasar dalam mempertahankan keinginannya, perasaannya selalu harus nomor satu dan mereka akan bertindak berlebihan untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Pasif-agresif, suka memanipulasi dan kadang-kadang tidak bertanggung jawab, mereka tidak mau mengungkapkan perasaannya secara terus terang, namun berharap

segala sesuatunya berjalan sesuai dengan keinginannya. Luwes, menyatakan perasaan kebutuhannya secara jelas dan langsung tanpa menyerang atau mengabaikan pandangan pasangannya.

b. Mau mendengarkan perkataan orang lain

Berkomunikasi dalam keluarga bukan hanya perkataan orangtua saja yang mau didengarkan oleh anaknya, tetapi orangtua juga mau mendengarkan perkataan anaknya dengan setia.

c. Memulai atau membuka pembicaraan

Sebagai orangtua harus bisa membuka pembicaraan kepada anak-anaknya agar ada komunikasi antara orangtua dan anak.

d. Menghargai perbedaan pendapat

Perbedaan pendapat antara keluarga tidak dapat diabaikan, untuk menimbulkan komunikasi yang efektif hendaknya setiap perbedaan pendapat di dalam keluarga dapat diselesaikan dengan baik.

e. Memiliki sifat mau memaafkan

Situasi dalam keluarga tidak saja mulus seperti yang diharapkan, tetapi mungkin banyak kesalahan-kesalahan yang dilakukan anggota keluarga baik oleh anak, suami atau istri. Untuk menyingkapi hal tersebut jangan membesarkan hal yang kecil akibatnya akan timbul pertengkaran dalam keluarga.

f. Memberi perhatian pada orang lain

Berilah perhatian pada orang yang sedang berbicara dengan kita apakah itu istri, suami, orangtua, anak-anak, saudara tetangga, teman dan siapa saja pada suatu saat sedang berbicara.

g. Bersikap rendah hati

Jika ingin terwujud komunikasi yang harmonis dalam keluarga harus selalu rendah hati.

5. Faktor-Faktor Penghambat Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Effendi (2000:11-16) mengungkapkan faktor-faktor penghambat komunikasi yang efektif, yaitu :

a. Hambatan Sosio- Antro- Psikologis

Proses komunikasi berlangsung dalam konteks situasional, ini berarti bahwa komunikasi harus memperhatikan situasi ketika komunikasi berlangsung sebab situasi amat berpengaruh terhadap kelancaran komunikasi.

b. Hambatan semantik

Factor semantik menyangkut bahasa yang digunakan komunikator sebagai alat untuk menyalurkan pikiran dan perasaannya kepada komunikan, biasanya factor penghambat secara semantik datang dari komunikator.

c. Hambatan mekanis

Hambatan ini dijumpai pada media yang dipergunakan dalam melancarkan komunikasi.

d. Hambatan ekologis

Hambatan ini terjadi disebabkan oleh gangguan lingkungan terhadap proses berlangsungnya komunikasi, jadi datangnya dari lingkungan.

Selanjutnya Johnson (dalam Supratiknya, 1995: 34) mengungkapkan faktor-faktor hambatan dalam berkomunikasi efektif:

- a. Sumber-sumber hambatan yang bersifat emosional dan sosial atau kultural.
Misalnya, karena seseorang tidak suka pada seseorang maka semua kata-katanya ditafsirkan negatif. Atau seseorang tersinggung ketika seseorang teman dekatnya membelai kepala, ternyata baginya merupakan ungkapan keakraban.
- b. Sering seseorang mendengarkan dengan maksud sadar maupun tidak sadar untuk memberikan penilaian dan menghakimi sipembicara. Akibatnya, ia menjadi bersikap defensif, artinya bersikap menutup diri dan sangat berhati-hati dalam berkata-kata.
- c. Sering seseorang gagal menangkap maksud konotatif dibalik ucapannya kendati seseorang sepenuhnya tahu arti denotatif kata-katayang digunakan oleh seorang pembicara.
- d. Kesalahfahaman atau distorsi dalam komunikasi sering terjadi karena seseorang tidak saling mempercayai.

C. Kerangka Pemikiran

Teori utama yang digunakan dalam mengkaji dan membahas persoalan dalam penelitian ini adalah teori perilaku asertif dari Jeffrey dan Shelley

(1996:137-139) dan teori komunikasi efektif dari Tubbs dan Moss (dalam Rakhmat 2007 : 13-16).

Setiap individu dituntut untuk menyampaikan pendapat dan pandangannya tanpa harus melanggar etika atau menyakiti perasaan orang lain, untuk memenuhi hal tersebut maka dalam bertingkah laku setiap individu harus mampu berperilaku asertif.

Emmons dan Alberti (dalam Husna, 2006:7) menyatakan bahwa asertif adalah mempromosikan kesetaraan dalam hubungan manusia, yang memungkinkan individu untuk bertindak menurut kepentingan diri sendiri, untuk membelah diri sendiri tanpa kecemasan yang tidak semestinya, untuk mengekspresikan perasaan dengan jujur dan nyaman, untuk menerapkan hak-hak pribadi individu tanpa menyangkali hak-hak orang lain

Pendapat yang serupa juga dikemukakan oleh Jeffrey dan Shelley (1996:137) yang mendefinisikan perilaku asertif merupakan perilaku yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan. Selanjutnya Jeffrey dan Shelley (1996:137-139) mengungkapkan ada dua aspek perilaku asertif yaitu:

a. Aspek Verbal, yang ditandai dengan:

- 1) Berkompromi mengutarakan keinginan, keputusan oleh salah satu pihak untuk mengorbankan bagian dari keinginannya sehingga kedua belah pihak akan menguntungkan dalam beberapa cara.
- 2) Ucapan yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan.
- 3) Ucapan yang secara sosial diterima.

b. Aspek non verbal, yang ditandai dengan:

- 1) Kontak mata langsung tanpa menatap
- 2) Sikap Tubuh : menghadap orang, duduk lurus sambil asimetris, lengan dan kaki rileks, tidak kaku, bersandar sedikit terhadap orang
- 3) Sikap : Santai, Gerakan halus yang menonjolkan ekspresi Verbal
- 4) Jarak : jarak percakapan sekitar 1,5-3 meter antara orang dan lainnya.
- 5) Latency: respon dibuat tanpa ragu-ragu sekali pembicara menyelesaikan pernyataan atau pertanyaan, menyela ketika tujuannya adalah untuk mengakhiri interaksi.
- 6) Suara : tidak keras atau sedang, kecepatan normal.

Untuk mendukung perilaku asertif tersebut Kiecolt dan Grath (dalam Harmailis, 2004:27) mengatakan bahwa perilaku asertif individu dipengaruhi aktivitas yang dijalankannya. Jenis aktivitas yang banyak berhubungan dengan orang lain dan banyak melakukan hubungan interpersonal akan berpengaruh positif terhadap perilaku asertif tersebut, hubungan interpersonal akan terwujud apabila individu melakukan komunikasi secara efektif.

Menurut pakar komunikasi Hoveland (dalam Arifin, 1992:22) bahwa komunikasi itu merupakan proses dimana individu (komunikator) menyampaikan perangsang-perangsang (lambang-lambang, kata-kata) untuk merubah tingkah laku orang lain. Selanjutnya Stoner (dalam Hanisah, 2005 : 14) merumuskan definisi komunikasi sebagai suatu proses dimana individu berusaha memberikan pengetahuan dengan cara pemindahan pesan.

Sementara itu Balson (1999:218) mengatakan komunikasi yang efektif terjadi apabila orang yang mengungkapkan keprihatinan dan problem tahu bahwa pendengarnya memahami pesan yang sedang disampaikan. Dalam kasus orangtua yang menilai bahwa anak-anak mereka mempunyai problem khusus tersendiri, orangtua akan sangat terbantu untuk berkomunikasi dengan anak yang sudah diakui dan dipahami perasaannya.

Tubbs dan Moss (dalam Mulyana, 2009:65) mendefinisikan komunikasi sebagai proses penciptaan makna antara dua orang (komunikator 1 dan komunikator 2) atau lebih. selanjutnya Tubbs dan Moss (dalam Rahmat 2007 : 13-16) merumuskan beberapa aspek–aspek komunikasi yang efektif antara lain :

- 1) Pengertian, yaitu penerimaan yang cermat dari stimuli.

Indikatornya: perhatian, menyimak, mendengarkan.

- 2) Kesenangan, yaitu saling berinteraksi satu sama lainnya akan menimbulkan kesenangan.

Indikatornya: hubungan yang akrab, hangat dan menyenangkan.

- 3) Mempengaruhi sikap

Paling sering individu melakukan komunikasi untuk mempengaruhi orang lain. Khatib ingin memangkitkan sikap beragama, politisi ingin menciptakan citra yang baik, guru ingin mengajak muridnya untuk mencintai ilmu pengetahuan, seorang manager ingin mengajak bawahannya untuk mencintai pekerjaan, dan lain sebagainya.

Indikatornya: komunikan mau berubah sesuai yang diinginkan komunikator.

4) Hubungan sosial yang baik

Semakin efektif komunikasi yang terjalin maka akan semakin baik hubungan sosialnya.

Indikatornya: lebih dekat, toleransi, tenggang rasa, dan damai.

5) Tindakan

Tindakan yang diperlihatkan melalui tingkah laku mengalami perubahan kearah yang lebih baik.

Indikatornya: mendorong orang untuk bertindak.

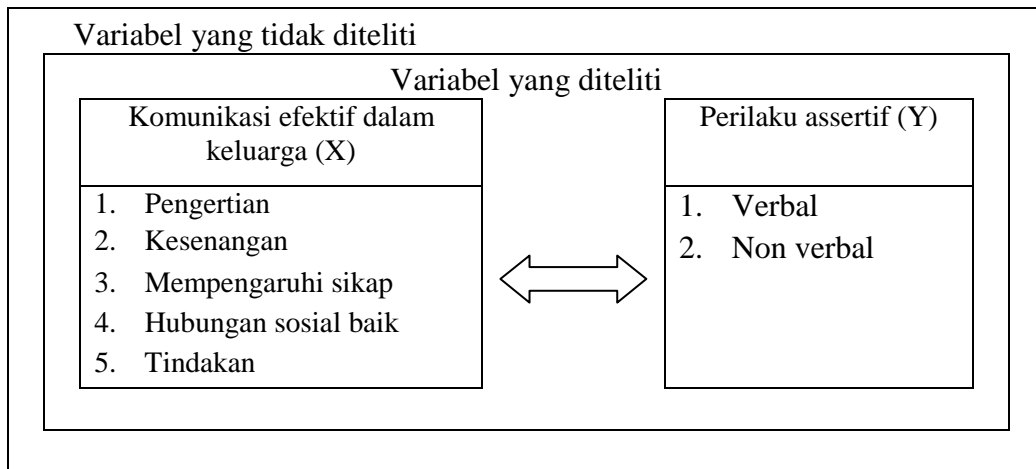
Masalah komunikasi di keluarga, tidak lepas dari peran orangtua yang sangat dominan. Kualitas komunikasi anak sangat dipengaruhi oleh sejauh mana orangtua berkomunikasi kepada anaknya. Komunikasi akan sukses apabila orangtua memiliki kredibilitas dimata anak atau keluarganya. Begitu pula komunikasi suami istri akan efektif bila keduanya telah saling percaya. Keefektifan komunikasi di dalam keluarga akan berpengaruh dengan sikap dan perilaku anak, salah satunya akan muncul kecenderungan anak untuk berperilaku asertif (mampu mengungkapkan ide dan keinginannya secara langsung). Karena untuk berperilaku asertif seseorang harus memiliki kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain, dan untuk meningkatkan komunikasi secara efektif ini dapat dipelajari dalam keluarga setiap individu. Perilaku asertif tidak didapat dari belajar yang instan atau cepat tetapi dipelajari dalam lingkungan sepanjang hidupnya dan aktifitas yang berhubungan secara interpersonal merupakan faktor yang mempengaruhi perilaku asertif.

Pernyataan tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan Kiecolt dan Grath (dalam Husna, 2006: 17) yang menjelaskan bahwa perkembangan perilaku asertif individu dipengaruhi oleh aktifitas yang dijalankan oleh setiap individu, dan jenis aktifitas yang dapat memberikan pengaruh yang positif terhadap perilaku asertif adalah aktifitas yang banyak melakukan hubungan komunikasi interpersonal secara efektif.

Senada dengan pandangan Kiecolt dan Grath, Rathus (1988:120) mengungkapkan bahwa berkembangnya perilaku asertif dipengaruhi oleh faktor-faktor yang dialami individu dalam lingkungan sepanjang hidupnya. Tingkah laku ini diduga berkembang sejak anak melakukan interaksi dengan orang tua dan orang-orang dewasa lain di sekitarnya. (Rathus, 1988: 121).

Dengan demikian, seberapa besar kualitas dan kuantitas komunikasi seseorang di dalam hubungan interpersonalnya, akan mempengaruhi secara langsung individu tersebut dalam berperilaku asertif. Karena komunikasi yang efektif, akan membuat individu tersebut tidak mengalami kesulitan dalam mengemukakan pendapat dan keinginannya, sedangkan dengan komunikasi yang biasa-biasa saja, atau komunikasi yang buruk, akan membuat individu tersebut mengalami kesulitan atau hambatan-hambatan di dalam hubungan interpersonalnya yang akan menyebabkan individu itu tidak bisa menyampaikan pendapat dan keinginannya dengan tepat dan benar.

Berdasarkan pemahaman konseptual yang telah diuraikan di atas, maka keterkaitan antara variabel di atas dapat dilihat pada paradigma berfikir di bawah ini :



Keterangan : X = Variabel Bebas
 Y = Variabel Terikat
 \longleftrightarrow = Saling Berpengaruh

D. Asumsi Dasar

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan asumsi sebagai berikut:

1. Perilaku asertif akan terbentuk apabila individu mampu berkomunikasi secara efektif di dalam keluarga.
2. Komunikasi yang efektif dapat mempengaruhi perilaku asertif.
3. Individu dikatakan mempunyai perilaku asertif apabila dia mampu mengungkapkan apa yang ada di dalam pikirannya, dan apa yang individu rasakan.
4. Komunikasi dikatakan efektif apabila dapat menghasilkan perubahan pada sikap, pendapat, dan tingkah laku.

E. Hipotesis

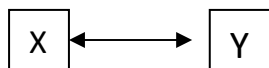
Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan komunikasi efektif di dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan salah satu bentuk penelitian deskriptif dengan menggunakan teknik korelasi yang bermaksud untuk mengetahui sejauh mana hubungan antara Komunikasi Efektif dalam Keluarga (X) dengan Perilaku Asertif (Y) maka dapat dideskripsikan sebagai berikut:



B. Variabel Penelitian

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

Variabel Bebas (X) : Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Variabel Terikat (Y) : Perilaku Asertif

C. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini, definisi operasional dari variabel yang diteliti adalah sebagai berikut :

1. Perilaku Asertif

Dalam penelitian ini perilaku asertif diartikan sebagai perilaku siswa dalam bentuk keaktifan dan kepekaannya terhadap lingkungan sosial serta kemampuan mereka dalam mengutarakan gagasan, ide, dan inovasi yang tercermin dalam ucapan (verbal) maupun non verbal sesuai

dengan apa yang dirasakan dan yang diinginkannya. Adapun aspek-aspek dari perilaku asertif adalah:

- a. Aspek Verbal berkaitan dengan bahasa lisan atau ucapan, dengan indikator sebagai berikut :
 - 1) Berkompromi mengutarakan keinginan, keputusan oleh salah satu pihak untuk mengorbankan bagian dari keinginannya sehingga kedua belah pihak akan menguntungkan dalam beberapa cara.
 - 2) Ucapan yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan.
 - 3) Ucapan yang secara sosial diterima.
- b. Aspek non verbal berkaitan dengan bahasa isyarat atau bahasa tubuh, dengan indikator sebagai berikut :
 - 1) Kontak mata langsung tanpa menatap
 - 2) Sikap Tubuh : menghadap orang, duduk lurus sambil asimetris, tubuh tidak kaku.
 - 3) Sikap : Santai, Gerakan halus yang menonjolkan ekspresi Verbal, lengan dan kaki rileks,
 - 4) Jarak : jarak percakapan sekitar 1,5-3 meter antara orang dan lainnya.
 - 5) Latency: respon dibuat tanpa ragu-ragu sekali pembicara menyelesaikan pernyataan atau pertanyaan, menyela ketika tujuannya adalah untuk mengakhiri interaksi.
 - 6) Suara : tidak keras atau sedang, kecepatan normal.

2. Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Komunikasi yang efektif dalam keluarga adalah proses penyampaian pesan atau informasi yang terjadi dalam keluarga baik secara verbal atau non verbal yang disampaikan secara tepat dan baik oleh komunikator (dalam hal ini orang tua siswa) serta dapat pula diterima atau dipahami dengan baik oleh komunikan (dalam hal ini siswa).

Adapun aspek-aspek dari komunikasi efektif dalam keluarga menurut Tubbs dan Moss (dalam Rahmat 2007 : 13-16) adalah :

- a. Pengertian dengan indikatornya seperti ; perhatian, menyimak.
- b. Kesenangan dengan indikatornya seperti ; Munculnya suasana yang meyenangkan, hubungan yang hangat.
- c. Mempengaruhi sikap dengan indikator seperti ; komunikan mau berubah sesuai yang diinginkan komunikator.
- d. Hubungan sosial yang baik dengan indikatornya seperti ; lebih dekat, toleransi, dan damai.
- e. Tindakan dengan indikator seperti ; mendorong orang untuk bertindak.

D. Populasi Penelitian dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Menurut Arikunto (2002:108) populasi adalah kumpulan individu dengan kualitas serta ciri-ciri yang telah ditetapkan. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Siswa-Siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru, dengan perincian sebagai berikut :

Tabel 2
Keadaan populasi Siswa-Siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru
T.A. 2009 / 2010

No	KELAS	L	P	Jumlah
1	1	165	97	262
2	2	150	94	244
3	3	178	69	247
Jumlah		488	260	753

Sumber : Bagian Tata Usaha SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru

Jadi populasi dalam penelitian ini berjumlah 753 orang siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 pekanbaru.

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian individu dari populasi yang dijadikan subjek penelitian. Menurut Sugiyono (2005:56) sampel adalah bagian representatif dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi, dengan maksud kesimpulan yang didapat dari sampel tersebut dapat diberlakukan untuk populasi.

Azwar (2003:15) menjelaskan umumnya peneliti dalam menentukan besarnya sampel sebesar 10% dari jumlah populasi. Maka dalam penelitian ini jumlah sampel adalah 75 orang siswa.

3. Teknik Pengambilan Sampel

Populasi dalam penelitian ini dikategorikan populasi berstrata, maka teknik sampel yang digunakan adalah *Proportionate Stratified Sampling*. *Propotional Stratified Sampling* mengandung arti bahwa dalam populasi tersebut terdapat sub-sub populasi yang bervariasi secara horizontal, sehingga tiap-tiap sub populasi tersebut dapat terwakili (Arikunto, 2002: 111). Sehingga pelaksanaan

pengambilan sampel secara acak dilakukan pada anggota sub populasi dengan menggunakan rumus :

$$SP_1 = n / N \times J_s$$

Keterangan :

SP_1 = Jumlah sampel pada tiap-tiap sub populasi
 N = Jumlah responden dalam populasi
 n = Jumlah responden dalam sub populasi
 J_s = Jumlah sampel yang dibutuhkan

Berdasarkan perumusan di atas rincian jumlah respon yang diambil dari tiap-tiap sub populasi maka di dapat perhitungannya sebagai berikut :

$$\text{Kelas 1} \quad : \frac{262}{753} \times 75 = 26,09 = 26 \text{ Siswa}$$

$$\text{Kelas 2} \quad : \frac{244}{753} \times 75 = 24,30 = 24 \text{ Siswa}$$

$$\text{Kelas 3} \quad : \frac{247}{753} \times 75 = 24,60 = 25 \text{ Siswa}$$

Keseluruhan jumlah subjek penelitian sebanyak 75 siswa-siswi.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah dengan metode skala. Menurut Azwar (2004:46) metode skala memiliki beberapa karakteristik

- 1) Stimulus berupa pernyataan yang tidak langsung mengungkapkan atribut yang akan diukur, melainkan hanya indikator perilaku dari atribut yang bersangkutan. Dalam hal ini, meskipun subjek dapat memahami pertanyaan atau pernyataan yang diajukan tetapi subjek tidak mengetahui arah jawaban

yang dikehendaki sehingga jawaban yang berikan sangat tergantung dari interpretasi subjek terhadap pernyataan tersebut atau proyeksi dari perasaannya.

- 2) Jawaban subjek terhadap suatu aitem baru merupakan sebagian dari banyak indikasi mengenai atribut yang diukur, sedangkan kesimpulan akhir sebagai suatu diagnostis yang baru dapat tercapai bila semua aitem telah direspon.
- 3) Respon subjek tidak diklasifikasikan sebagai jawaban benar/salah. Semua jawaban dapat diterima.

Skala yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala komunikasi efektif dalam keluarga dan skala perilaku asertif. Berikut ini akan diuraikan skala yang digunakan dalam penelitian ini, sebagai berikut :

a) Skala Komunikasi Efektif Dalam Keluarga

Desain skala komunikasi efektif dalam keluarga disusun dengan model *summated rating*, yang dibuat dalam empat alternatif jawaban dengan menghilangkan jawaban netral untuk menghindari jawaban subjek yang mengelompok (Hadi, 1991:20). Bobot setiap butir pernyataan berkisar dari 1 sampai 4. Pemberian bobot untuk setiap pernyataan *favorabel* atau yang mendukung adalah 4 untuk pilihan jawaban SS (sangat sesuai) 3 untuk S (jawaban sesuai), 2 pilihan jawaban TS (tidak sesuai), dan 1 untuk jawaban STS (sangat tidak sesuai). Pemberian bobot pernyataan *unfavorabel* atau tidak mendukung adalah 1 pilihan jawaban sangat sesuai (SS), 2 pilihan jawaban sesuai (S), 3 pilihan jawaban tidak sesuai (TS), 4 pilihan jawaban sangat tidak sesuai (STS).

Tabel 3
Blue Print Skala Komunikasi
(Sebelum Try Out)

No	Aspek-aspek	Indikator	F	U	Jml
1	Terbinanya saling pengertian	a. bersikap perhatian	1,3,5	46,48,50	6
		b. bersikap menyimak	7,9,11	40,42,44	6
2	Kesenangan	a. Munculnya suasana yang menyenangkan	13,15	36,38	4
		b. Hubungan yang hangat	17,19	32,34	4
3	Mempengaruhi sikap	a. Komunikan mau berubah sesuai keinginan komunikator	21,23,25	26,28,30	6
4	Hubungan sosial yang baik	a. Lebih dekat	27,29,31	20,22,24	6
		b. Toleransi	33,35,37	14,16,18	6
		c. Damai	39,41,43	8,10,12	6
5	Tindakan	a. Mendorong orang untuk bertindak	45,47,49	2,4,6	6
Jumlah			25	25	50

b) Skala Perilaku Asertif

Skala perilaku asertif menggunakan metode penyusunan berdasarkan skala SAPAN (skala afektivitas positif dan afektivitas negatif). SAPAN merupakan skala yang dikembangkan oleh david watson dkk (dalam Seligman, 2002). Untuk hipotesis minor digunakan skala SAPAN, setiap afektivitas dijawab dengan memilih salah-satu dari lima alternatif jawaban yang menunjukkan intensitas afektivitas yang dirasakan pada saat ini, yaitu lemah atau tidak sama sekali (skor 1), lemah (skor 2), sedang (skor 3), agak kuat (skor 4), dan angat kuat (skor 5).

Sedangkan untuk hipotesis mayor, menggunakan skala SAPAN dimana dalam pengolahan data diperoleh menggunakan skoring yang telah dimodifikasi. Dalam skala ini terdapat pernyataan favorabel (afektivitas

positif) dan *unfavorabel* (afektivitas negatif), pada skala perilaku asertif mengacu pada model skala *likert* adapun nilai yang berkisar dari 1 sampai 5 dengan ketentuan sebagai berikut.

Untuk pernyataan favorabel, untuk jawaban SK (sangat kuat) diberi nilai 4, untuk jawaban AK (agak kuat) diberi nilai 3, untuk jawaban L (lemah) diberi 2, untuk jawaban SL (sangat lemah) nilai 1.

Untuk pernyataan unfavorabel, untuk jawaban SK (sangat kuat) 1, untuk jawaban AK (agak kuat) diberi skor 2, untuk jawaban L (lemah) diberi skor 3, untuk jawaban SL (sangat lemah) diberi skor 4.

Tabel 4
Blue Print Skala Perilaku Asertif
(Sebelum *Try Out*)

No	Aspek	Indikator	Favorabel	Unfavorabel	Jml
1	Verbal	1. Berkompromi mengutarakan keinginan	1,3,5	44,46,47	6
		2. Ucapan yang secara langsung menyatakan harapan, keinginan dan gagasan.	7,9,11	38,40,42	6
		3. Ucapan yang secara sosial diterima	13,15,17	32,34,36	6
2	Non verbal	1. Kontak mata	19,21,23	26,28,30	6
		2. Sikap tubuh	25,27,29	20,22,24	6
		3. Sikap, gerakan yang menonjolkan ekspresi verbal	31,33	16,18	4
		4. Jarak percakapan	35	12,14	3
		5. Latency	37,39	8,10	4
		6. Suara	41,43,45	2,4,6	6
Jumlah			23	24	47

Skala komunikasi efektif dalam keluarga yang diuji coba (*try out*) terdiri dari 50 aitem yang tersebar dalam lima aspek, sedangkan skala perilaku asertif yang diuji coba (*try out*) terdiri dari 47 aitem yang tersebar dalam dua aspek.

F. Uji Coba Skala

Uji coba skala dilakukan untuk mengetahui tingkat validitas dan reliabilitas alat ukur. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan aitem-aitem yang layak untuk dijadikan alat ukur. Responden uji coba diberikan waktu yang cukup untuk mencermati dan menjawab satu demi satu aitem skala uji coba. Uji coba skala diberikan kepada individu yang memiliki kriteria yang sama dengan subjek penelitian, namun dipisahkan dari subjek penelitian yang sebenarnya.

Uji coba skala atau alat ukur dilakukan pada tanggal 10 Januari 2011 tepatnya pada pukul 10.00 WIB di SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru. Peneliti masuk kelas dan menyebarkan skala kepada 50 subjek untuk *Try Out*. Selanjutnya dari 50 hanya 40 skala yang dapat dianalisa, dikarenakan banyak skala yang tidak diisi. Maka langkah selanjutnya adalah melakukan pengujian validitas dan reliabilitas dengan menggunakan bantuan program computer SPSS (*Statistical Product and Service Solution*) 11,5 for windows.

1. Validitas

Azwar (2004:99) mengatakan bahwa validitas mempunyai arti bahwa sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi alat ukurnya. Suatu alat ukur dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat ukur tersebut menjalankan fungsi ukurnya atau memberikan hasil ukur yang sesuai dengan maksud dilakukannya pengukuran tersebut. Suatu alat ukur yang tinggi validitasnya akan menghasilkan error pengukuran yang kecil, artinya skor setiap subjek yang diperoleh oleh alat ukur tersebut tidak jauh berbeda dari skor yang sesungguhnya.

Pengujian tingkat kesahihan alat ukur dilakukan uji validitas, yaitu dengan mengkorelasikan skor setiap aitem (X) dengan skor total (Y), dengan kriteria pemilihan aitem sebesar $r_{ix} \geq 0,25$ (Azwar, 2004:100). Uji validitas dilakukan dengan menggunakan teknik korelasi *product moment* dari Pearson yang dibantu program SPSS 11,5 *for windows*.

Hasil analisis terhadap 50 aitem skala komunikasi efektif dalam keluarga yang telah diuji coba, maka terdapat 14 aitem yang gugur dan 36 aitem diantaranya dinyatakan valid (sahih). Nilai validitas dari skala komunikasi efektif dalam keluarga adalah antara $(r_{xy}) = 0,2570$ sampai dengan $(r_{xy}) = 0,7016$. Berikut ini disajikan gambaran umum analisa uji validitas:

Tabel 5
Blue Print Skala Komunikasi Efektif dalam Keluarga
(Hasil Try Out)

No	Aspek	Indikator	Aitem Valid		Aitem Gugur		Jml
			F	U	F	U	
1	Pengertian	a. bersikap perhatian	1,5	46,50	3	48	6
		b. bersikap menyimak	11	40,42, 44	7,9		6
2	Kesenangan	a. Munculnya suasana yang menyenangkan	13,15	36,38	-	-	4
		b. Hubungan yang hangat	17,19	32,34	-	-	4
3	Mempengaruhi sikap	a. Komunikan mau berubah sesuai keinginan komunikator	23,25	26,28	21,	30	6
4	Hubungan sosial yang baik	a. Lebih dekat	27,29, 31	20,22, 24	-	-	6
		b. Toleransi	-	14	33,35, 37	16, 18	6
		c. Damai	39,41, 43	8,10, 12	-	-	6
5	Tindakan	a. Mendorong orang untuk bertindak	49	2,6	45, 47	4	6
Jumlah			16	20	9	5	50

Hasil analisis untuk 47 aitem skala perilaku asertif yang telah diuji coba, maka terdapat 17 aitem yang gugur dan 30 aitem diantaranya dinyatakan valid (sahih). Nilai validitas dari skala perilaku asertif adalah berkisar antara $(r_{xy}) = 0,2570$ sampai dengan $(r_{xy}) = 0,7016$. Berikut ini disajikan gambaran umum analisa uji validitas:

Tabel 6
Blue Print Skala Perilaku Asertif
(Hasil Try Out)

No	Aspek	Indikator	Aitem Valid		Aitem Gugur		Jum
			F	U	F	U	
1	Verbal	1. Berkompromi mengutarakan keinginan	1,3	46,47	5	44	6
		2. Ucapan yang secara langsung menyatakan harapan, keinginan dan gagasan.	11	-	7,9	38, 40,42	6
		3. Ucapan yang secara sosial diterima	13,15, 17	32,34, 36	-	-	6
2	Non verbal	1. Kontak mata	19,21	26,28, 30	23	-	6
		2. Sikap tubuh	25,27, 29	20,22	-	24	6
		3. Sikap, gerakan yang menonjolkan ekspresi verbal	31	16,18	33	-	4
		4. Jarak percakapan	-	12	35	14	3
		5. Latency	-	-	37,39	8,10	4
		6. Suara	41,43 ,45	2,4	-	6	6
Jumlah			15	15	8	9	47

Berdasarkan aitem yang valid dan membuang aitem yang gugur, maka 36 aitem skala komunikasi efektif dalam keluarga dinyatakan valid dan akan digunakan dalam penelitian, sedangkan untuk skala perilaku asertif dinyatakan 30 aitem yang valid. Berdasarkan aitem yang valid dari kedua variabel maka disusun *blue-print* skala komunikasi efektif dalam keluarga dan skala perilaku asertif yang baru untuk penelitian sebagai berikut:

Tabel 7
Blue Print Skala Komunikasi Efektif Dalam Keluarga
(Untuk Penelitian)

No	Aspek-aspek	Indikator	Favorabel	Unfavorabel	Jml
1	Pengertian	a. bersikap perhatian	1,3	34,36	4
		b. bersikap menyimak	7	29,31,33	4
2	Kesenangan	a. Munculnya suasana yang menyenangkan	9,11	26,27	4
		b. Hubungan yang hangat	12,13	24,25	4
3	Mempengaruhi sikap	a. Komunikan mau berubah sesuai keinginan komunikator	16,18	19,21	4
4	Hubungan sosial yang baik	a. Lebih dekat	20,22,23	14,15,17	6
		b. Toleransi	-	10	1
		c. Damai	28,30,32	5,6,8	6
5	Tindakan	a. Mendorong orang untuk bertindak	35	2,4	3
Jumlah			16	20	36

Tabel 8
Blue Print Skala Perilaku Asertif
(Untuk Penelitian)

No	Aspek	Indikator	Favorabel	Unfavorabel	Jml
1	Verbal	1. Berkompromi mengutarakan keinginan	1,3	29,30	4
		2. Ucapan yang secara langsung menyatakan harapan, keinginan dan gagasan.	5	-	1
		3. Ucapan yang secara sosial diterima	7,8,10	23,24,25	6
2	Non verbal	1. Kontak mata	12,14	17,19,21	5
		2. Sikap tubuh	16,18,20	13,15	5
		3. Sikap, gerakan yang menonjolkan ekspresi verbal	22	9,11	3
		4. Jarak percakapan	-	6	1
		5. Suara	26,27,28	2,4	5
Jumlah			15	15	30

2. Reliabilitas

Reliabilitas menunjukkan konsistensi atau keterpercayaan hasil ukur yang mengandung makna kecermatan. Hal ini ditunjukkan konsistensi skor yang diperoleh subjek yang diukur dengan alat yang sama (Azwar, 2004:83). Reliabilitas dinyatakan dalam koefisien reliabilitas, dengan angka antara 0 sampai 1,00. Semakin tinggi koefisien mendekati angka 1,00 berarti reliabilitas alat ukur semakin tinggi. Sebaliknya alat ukur yang rendah ditandai oleh koefisien reliabilitas yang mendekati angka 0 (Azwar, 2004:84). Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan bantuan program komputer *SPSS (Statistical Product and Service Solution) 11,5 for windows*.

Keseluruhan aitem komunikasi efektif dalam keluarga yang sah (valid) kemudian diuji reliabilitasnya dan diperoleh koefisien reliabilitas $(r_{xy}) = 0,9165$ sedangkan untuk skala perilaku asertif diperoleh reliabilitas $(r_{xy}) = 0,8942$. Jadi skala atau alat ukur yang digunakan ini andal untuk mengungkap komunikasi efektif dalam keluarga dan skala perilaku asertif.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang dilakukan untuk pengolahan data penelitian ini dengan menggunakan teknik perhitungan korelasi *Product Moment* yaitu untuk mencari hubungan antara kedua variabel dan pelaksanaannya dengan menggunakan bantuan program komputer *SPSS (Statistical Product and Service Solution) 11,5 for windows*. Adapun rumus statistiknya adalah:

Rumus :

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[N \sum X^2 - (\sum X)^2][N \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Ket: r_{xy} : Koefesien Korelasi *Product Moment* antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan Perilaku asertif.

$\sum x$: Skor butir komunikasi efektif dalam keluarga.

$\sum Y$: Skor butir perilaku asertif.

N : Jumlah subjek yang diketahui

$\sum xy$: Jumlah hasil kali komunikasi efektif dalam keluarga (X) dan Perilaku asertif (Y)

H. Jadwal Penelitian

Rincian kegiatan dan jadwal penelitian ini, dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 9
Rincian dan Jadwal Penelitian

Jenis Kegiatan	Masa Pelaksanaan
A. Persiapan	
1. Pengajuan Sinopsis	Maret 2010
2. Pengarahan Sinopsis	Maret 2010
3. Pengarahan proposal	April - Juli 2010
4. Seminar proposal	Agustus 2010
5. Perbaikan setelah seminar proposal	September-November 2010
6. Konsultasi Instrumen (Alat Ukur)	November-Desember 2010
7. Uji coba Isntrumen (Alat ukur)	Januari 2011
B. Pengumpulan Data	Januari-Februari 2011
C. Pengolahan / Analisis Data	Februari 2011
D. Ujian Munaqasyah	14 April 2011

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan Penelitian

Pengumpulan data dilakukan dengan cara membagikan skala kepada subjek yang menjadi sampel dalam penelitian ini yaitu siswa-siswi SMK Muhamadiyah 02 Pekanbaru. Penelitian dilakukan pada hari senin tanggal 31 Januari 2011. Peneliti masuk ke lokal dari kelas I sampai kelas III dan membagikan skala penelitian. Data yang diperoleh dalam penelitian, diproses dan dianalisa dengan menggunakan bantuan program komputer *Statistical Product and Service Solution* (SPSS) 11,5 for Windows.

B. Hasil Uji Asumsi

Sebelum pelaksanaan analisa data penelitian, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi yang bertujuan untuk mengetahui apakah data yang akan dianalisa memenuhi syarat agar data dapat dianalisis dengan analisis *Corellations Product Moment* dari Karl Pearson. Uji asumsi terdiri dari uji normalitas data dan uji linieritas data. Pengujian normalitas data dan linieritas data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS 11,5 for Windows.

1. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas sebaran bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya sebaran data penelitian. Salah satu cara yang dilakukan untuk melihat normalitas sebaran adalah dengan melihat rasio antara kecondongan kurva (*skewness*) dan

kerampingan kurva (*kurtosis*). Jika rasio keduanya berada dalam atau mendekati -2 sampai $+2$ maka dapat dikatakan bahwa data memiliki distribusi normal (Hartono, 2005:32-33). Berdasarkan uji normalitas SPSS 11,5 *For Windows* untuk variabel X (Kominikasi efektif dalam keluarga) didapat $rasio\ skewness = -0.502/0.277 = -1.812$. Rasio kurtosis $= -0.044/0.548 = -0.080$. Untuk variabel Y (Perilaku Asertif) didapat $rasio\ skewness = 0.023/0.277 = 0.083$. Rasio kurtosis $= -0.660/0.548 = -1.204$. Rasio *skewness* dan *kurtosis* kedua variabel dalam penelitian ini berada dalam rentang antara -2 sampai $+2$ dengan demikian dapat disimpulkan sebaran data penelitian normal (lihat lampiran, uji normalitas).

Selain itu, cara lain untuk mengetahui apakah sebaran data normal atau tidak yaitu dengan melihat bentuk kurva. Menurut Azwar (2003: 30) distribusi normal digambarkan oleh kurva yang berbentuk lonceng (lihat lampiran, histogram).

2. Hasil Uji Linieritas Hubungan

Uji linieritas hubungan dilakukan bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan variabel bebas (X) dengan variabel tergantung (Y). Hal ini dapat dilukiskan hubungannya dengan menggunakan *scatter plot* atau letak kedudukan koordinat setiap siswa menurut kedua variabel yang bersangkutan, yaitu komunikasi efektif dalam keluarga dan variabel perilaku asertif. Selain itu juga grafik *scatter* ini juga menampilkan garis regresi dan besarnya koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil uji linieritas yang telah dilakukan, diketahui F hitung sebesar 4,94 pada taraf signifikan 0,029, karena probabilitas ($p=0,029$) lebih kecil dari 0,05 ($p<0,05$) maka model regresi dapat dipakai untuk memprediksi. Dapat disimpulkan data dari kedua variabel linier (lihat lampiran uji linieritas).

Uji linieritas ini juga dapat mengetahui arah hubungan kedua variabel, hal ini dilihat dari arah garis linier. Dari hasil uji linier pada penelitian ini diketahui bahwa arah hubungan variabel adalah positif (+). Dari hasil uji linieritas ini juga dapat diketahui koefisien determinasi (pengaruh antara variabel X dengan variabel Y) melalui nilai R^2 (r determinan), dalam penelitian ini diperoleh nilai R^2 sebesar 0,063 artinya pengaruh komunikasi efektif di dalam keluarga terhadap perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru sebesar 6,3% dan 93,7% dipengaruhi variabel lain.

3. Hasil Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan bertujuan untuk mengetahui tingkat signifikansi hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif. Data dianalisa dengan menggunakan program SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*) 11,5 for Windows.

Hasil analisis *Product Moment* diperoleh koefisien korelasi (r) sebesar 0,252 dan probabilitas (p) = 0,029. Adapun ketentuan diterima atau ditolaknya sebuah hipotesis apabila signifikan di bawah atau sama dengan 0,05 ($p \leq 0,05$) maka hipotesis diterima (Sugiyono, 2005:45). Dalam penelitian ini probabilitas (p) yaitu 0,29 lebih kecil dari 0,05 ($0,029 < 0,05$) jadi hipotesis diterima. Ini

berarti efektif tidaknya komunikasi dalam keluarga akan berdampak kepada perilaku asertif anak. Dengan kata lain jika dalam keluarga terjadi komunikasi yang efektif maka anak akan berperilaku asertif, sebaliknya jika dalam keluarga komunikasi tidak terjadi secara efektif maka perilaku asertif anak tidak akan muncul.

C. Deskripsi Kategori Subjek

Skor yang dihasilkan dalam suatu penelitian belum menggambarkan yang jelas mengenai subjek yang diteliti. Sisi diagnostik suatu pengukuran atribut psikologi adalah pemberian makna atau interpretasi terhadap skor skala yang bersangkutan. Suatu hasil ukur berupa angka (kuantitatif), skor skala memerlukan suatu norma pembanding agar dapat diinterpretasikan secara kualitatif. Interpretasi skala psikologi bersifat normatif, artinya makna skor diacuhkan pada posisi relatif skor dalam suatu kelompok yang telah dibatasi terlebih dahulu (Azwar, 2004:50).

1. Kategorisasi Subjek Skala Komunikasi Efektif Dalam Keluarga

Pada skala komunikasi efektif dalam keluarga pengelompokan subjek dilakukan dengan membuat 3 kategori, yaitu tinggi, sedang, dan rendah. Sehingga setiap kelompok memiliki jarak 1,5 SD. Gambaran empiris variabel ini dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 10
Gambaran Hipotetik Variabel Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Aitem	Nilai Minimum	Nilai Maksimum	Range	Mean (μ)	Standar deviasi (σ)
36	36	144	108	90	18

Skor tertinggi yang diperoleh responden adalah 144, skor minimum 36, sehingga rentang skor adalah $144 - 36 = 108$. Rata-rata empiris $(144+36) / 2 = 90$ standar deviasi $(144 - 36) / 6 = 18$.

Berdasarkan perhitungan di atas, pengkategoriannya mengikuti ketentuan sebagai berikut : $X < (\mu - 1,0\sigma)$ untuk kategori rendah, $(\mu - 1,0\sigma) \leq X < (\mu + 1,0\sigma)$ untuk kategori sedang, $(\mu + 1,0\sigma) \leq X$ untuk kategori tinggi, (Azwar,2003) Sebagaimana dipaparkan dalam tabel 11 berikut:

Tabel 11
Kategorisasi Variabel Komunikasi Efektif dalam Keluarga

Kategori	Nilai	Frekuensi	Persentase
Rendah	$X < 72$	0	0
Sedang	$72 < X \leq 108$	13	17,33
Tinggi	$108 < X$	62	82,67
Jumlah		75 orang	100%

Berdasarkan tabel kategorisasi di atas menunjukan variabel komunikasi efektif dalam keluarga, tidak seorang subyekpun yang berada pada kategori rendah, untuk subjek yang berada pada kategori sedang 13 orang (17,33%) dan subjek yang berada pada kategori tinggi 62 orang (82,67%). Berdasarkan jumlah subjek secara keseluruhan maka kategori subjek pada komunikasi efektif dalam keluarga cenderung bergerak dari sedang ketinggi, ini dapat diartikan bahwa

siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru mengalami komunikasi efektif dalam keluarga yang tinggi.

2. Kategorisasi Subjek Skala Perilaku Asertif

Pada skala perilaku asertif subjek juga dikelompokkan dalam 3 kategori, yaitu tinggi, sedang, dan rendah, sehingga jarak masing-masing kelompok kategori adalah 1,5 SD. Gambaran hipotetik variabel dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 12
Gambaran Hipotetik Variabel Perilaku Asertif

Aitem	Nilai Minimum	Nilai Maksimum	Range	Mean (μ)	Standar deviasi (σ)
30	30	120	90	75	15

Skor tertinggi yang diperoleh responden adalah 120, skor minimum 30, sehingga rentang skor adalah $120 - 30 = 90$. Rata-rata empiris $(120 + 30) / 2 = 75$ dan standar deviasi $(120 - 30) / 6 = 15$.

Berdasarkan perhitungan di atas, pengkategoriannya mengikuti ketentuan sebagai berikut : $X < (\mu - 1,0\sigma)$ untuk kategori rendah, $(\mu - 1,0\sigma) \leq X < (\mu + 1,0\sigma)$ untuk kategori sedang, $(\mu + 1,0\sigma) \leq X$ untuk kategori tinggi, (Azwar,2003) Sebagaimana dipaparkan dalam tabel 13 berikut:

Tabel 13
Kategorisasi Variabel Perilaku Asertif

Kategori	Nilai	Frekuensi	Persentase
Rendah	$X < 60$	0	0
Sedang	$60 < X \leq 90$	24	32
Tinggi	$90 < X$	51	68
Jumlah		75 orang	100%

Berdasarkan tabel kategorisasi di atas, tidak seorang subyekpun yang berada pada kategori rendah, subjek yang berada pada kategori sedang berjumlah 24 orang (32%) dan subjek yang berada pada kategori tinggi 51 orang (68%). Berdasarkan jumlah subjek secara keseluruhan, maka kategorisasi untuk variabel perilaku asertif cenderung bergerak dari sedang ke tinggi, ini dapat diartikan bahwa siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru berperilaku asertif yang tinggi.

D. Pembahasan

Hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru diperoleh dengan teknik korelasi dari Pearson. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah “Terdapat hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru. Dari hasil uji analisis terhadap data yang diperoleh maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dinyatakan diterima. Hal ini menunjukkan terdapat hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru.

Dengan kata lain efektif tidaknya komunikasi dalam keluarga pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru akan berdampak kepada muncul tidaknya perilaku asertif. Bentuk korelasi yang ditunjukkan dalam penelitian ini adalah positif. Ini berarti semakin efektif komunikasi yang terjadi di dalam keluarga maka akan semakin asertif perilaku siswa. Sebaliknya semakin tidak

efektif komunikasi yang terjadi dalam keluarga maka semakin tidak asertif perilaku siswa.

Dengan diperolehnya hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru maka pertanyaan dalam penelitian ini “Apakah ada hubungan antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru” sudah terjawab. Perolehan hasil perhitungan korelasi product moment mengenai besarnya korelasi antara komunikasi efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru dapat mengindikasikan bahwa pada dasarnya perilaku asertif dapat dirangsang kemunculannya melalui komunikasi yang efektif dalam keluarga. Dari hasil interpretasi data yang ada secara umum diketahui bahwa frekuensi perilaku asertif sebesar 32% (24 orang) berada pada kategori sedang, dan 68% (51 orang) berada pada kategori tinggi. Sedangkan untuk kategori komunikasi efektif dalam keluarga 17,33% (13 orang) berada pada kategori sedang, dan 82,67% (62 orang) berada pada kategori tinggi.

Hasil analisa data juga menunjukkan bahwa koefisien korelasi (0,252) dan R_{sq} sebesar (0,063) ini berarti kontribusi dari komunikasi efektif dalam keluarga terhadap perilaku asertif anak sebesar 6,3% dan 93,7 % lainnya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

Untuk membina komunikasi yang efektif dalam keluarga ini tidaklah mudah, harus dilakukan secara berkesinambungan dan pembinaan yang pertama dapat dilakukan dalam keluarga. Pengertian keluarga dalam penelitian ini adalah

individu yang terikat dengan hubungan darah ataupun perkawinan seperti ayah, ibu dan anak-anak. Pendapat ini dipertegas dengan pendapat Effendi (dalam Husna, 2006: 20).

Hasil penelitian ini juga didukung dengan penelitian yang dilakukan Kiecolt dan Grath (dalam Husnah, 2006: 17) yang menjelaskan bahwa perkembangan perilaku asertif individu dipengaruhi oleh aktifitas yang dijalankan oleh setiap individu, dan jenis aktifitas yang dapat memberikan pengaruh yang positif terhadap perilaku asertif adalah aktifitas yang banyak melakukan hubungan komunikasi interpersonal secara efektif.

Asertif adalah Individu yang memiliki kemampuan untuk mengungkapkan apa yang dipikirkan dan apa yang dirasakan dengan perkataan yang beretika, tidak dengan perkataan yang dapat menyinggung perasaan orang lain merupakan indikasi dari perilaku asertif. seperti yang diungkapkan oleh Davis (dalam Danu, 1999: 26) perilaku asertif adalah perilaku yang mengarah langsung ke tujuan, jujur, mempunyai harga diri dan pendirian yang tegas sebagai usaha untuk mencapai kebebasan emosi yang dilakukan dengan penuh rasa percaya diri dan sopan. Sementara Jeffrey dan Shelley (1996:137) mendefinisikan perilaku asertif merupakan perilaku yang secara langsung mengungkapkan keinginan, harapan, dan perasaan.

Hasil analisa data menunjukkan bahwa koefisien korelasi, (0,252) dan R^2 sebesar (0,063). Hal ini berarti variabel komunikasi efektif mempunyai pengaruh terhadap variabel perilaku asertif pada siswa-siswi kelas SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru sebesar 6,3%. Hal ini sekaligus menunjukan keberadaan faktor-faktor

lain yang mempengaruhi perilaku asertif selain komunikasi efektif dalam keluarga sebesar 93,7%. Faktor-faktor lain tersebut yaitu faktor internal seperti jenis kelamin (Weiten dan Loyd dalam Husna, 2006: 16) dan faktor eksternal seperti kebudayaan serta aktifitas-aktifitas lain (Elyana dalam Husnah, 2006: 17).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa: Ada hubungan yang signifikan antara komunikasi yang efektif dalam keluarga dengan perilaku asertif pada siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru, dengan korelasi sebesar 0,252. Ini berarti komunikasi efektif dalam keluarga akan berdampak kepada perilaku asertif. Semakin sering komunikasi efektif dilakukan dalam keluarga maka semakin muncul perilaku asertif individu. Sebaliknya, semakin jarang komunikasi efektif dalam keluarga maka semakin tidak muncul perilaku asertif individu.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa komunikasi efektif dalam keluarga merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku asertif. Besarnya sumbangan komunikasi efektif dalam keluarga terhadap perilaku asertif sebesar 6,3% sedangkan 93,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain.

B. Saran

Ada beberapa saran yang ingin peneliti sampaikan didalam penelitian ini saran-saran tersebut antara lain :

1. Kepada Siswa-siswi SMK Muhammadiyah 02 Pekanbaru

Siswa-siswi diharapkan dapat meningkatkan komunikasi yang efektif dalam keluarganya, karena dengan meningkatkan komunikasi yang efektif maka perilaku asertif akan semakin terlihat, dengan berperilaku asertif maka individu dapat meluangkan apa yang dipikirkan, dirasakan dan meluangkan kreatifitasnya sehingga tidak menjadi beban pikiran individu.

2. Kepada Guru- Guru

Hendaknya lebih memperhatikan ketika proses belajar-mengajar dan perhatian kepada siswa-siswa yang tidak aktif untuk mengutarakan gagasan serta ide-idenya, karena dapat mengindikasikan bahwa siswa-siswa yang cenderung pasif ketika berdiskusi merupakan kurangnya perilaku asertif pada diri siswa tersebut.

3. Kepada peneliti selanjutnya

Diharapkan kepada peneliti selanjutnya yang tertarik dengan tema yang serupa lebih memperhatikan variabel yang dapat mempengaruhi perilaku asertif. Mengingat variabel komunikasi efektif dalam keluarga hanya berpengaruh sebesar 6,3% terhadap perilaku asertif. faktor-faktor lain seperti jenis kelamin, aktifitas sosial, dan kebudayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka cipta.
- Azwar, Saifuddin. 2003. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- _____. 2004. *Penyusunan Skala Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- _____. 2005. *Dasar-Dasar Psikometri*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Danu, Istiqomah Sunu. 1999. *Kesadaran Beragama dan Perilaku Assertif Ditinjau dari Keikutsertaan Program Pesantren Kilat Pada Siswa SMU*. Skripsi sarjana. Fakultas psikologi. UMS. Surakarta.
- Djumhana, dkk. 2003. *Islam Untuk Disiplin Ilmu Psikologi*. Jakarta: Departemen Agama Republik Indonesia.
- Effendi, Uchjana. 2000. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Effendi, Uchjana. 2000. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Gunarsa, Singgih. D. 1992. *Konseling dan Psikoterapi*. Jakarta : PT BPK Gunung Mulia.
- Hadi, Sutrisno. 1991. *Analisis Butir Untuk Instrumen*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Hanisah. 2005. *Hubungan Komunikasi yang Efektif Antara Ibu dan Remaja Dengan Kecerdasan Emosional Pada Siswa*. UIN SUSKA Riau. (Skripsi Tidak Untuk diterbitkan).
- Harmailis. 2004. *Hubungan antara Persepsi Terhadap Pelaksanaan Shalat Fardhu dengan Perilaku Assertif Pada Siswa SMU Muhammadiyah Pekanbaru*. UIN SUSKA Riau. (Skripsi Tidak diterbitkan).
- Hartono. 2005. *SPPS Analisa Data Statistika dan Penelitian*. Yogyakarta: Aditya Media.

- Hurlock, Elizabet,B. 1994. *Psikologi Perkembangan: Suatu Pendekatan Sepanjang Rentang Kehidupan*. Terjemahan: Istiwidayanti. Jakarta: Erlangga.
- Husna, Nailil. 2006. *Perbedaan Perilaku Assertif Antara Mahasiswa Aktivis dan Bukan Aktivis UIN SUSKA Riau*. UIN SUSKA Riau: (Skripsi Tidak diterbitkan)
- [Http: //tepat.songolimo.net/2005/08/19/assertivitas](http://tepat.songolimo.net/2005/08/19/assertivitas)
- Jeffrey & Shelley. 1996. *Handbook For Communication and Problem Solving Skills Training A Cognitif Behavioral Approach*. Newyork: John Wiley & Son Inc.
- Khairuddin, 1985. *Sosiologi Keluarga*. Bandung: Pustaka Setia.
- Lloyd, Sam R. 1991. *Developing Positive Assertif (Mengembangkan Perilaku Assertif Yang Positif)*. Alih Bahasa Budi. Jakarta: Binarupa aksara.
- Mulyana. Deddy. 2009. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya.
- Qamariah, Siti. 2002. *Perbandingan antara Mahasiswa Aktivis dan Bukan Aktivis dalam Sikap Terhadap Kuliah dan Perilaku Assertif di IAIN Jakarta*. (Skripsi tidak diterbitkan).
- Rakhmat, Djalaluddin. 2007. *Psikologi Komunikasi*.Bandung. PT Remaja Rosda.
- Sarwono, Sarlito. W. 2001. *Teori-Teori Psikologi Sosial*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Seligman, Martin. 2004. *Authentic Hippines*. Bandung : Mizan Media Utama.
- Sugiyono. 2005. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: CV Alfabeta.
- Supratiknya, 1995. *Komunikasi Antarpribadi,(Tinjauan Psikologis)*. Yogyakarta: Kanisius.
- Syamsu,Yusuf. 2004. *Psikologi Perkembangan Anak dan Remaja*. Bandung: PT.Remaja Rosda Karya.
- Walgito, Bimo. 2004. *Bimbingan & Konseling di Sekolah*. Yogyakarta: Andi Offset.

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Ciri-Ciri Perilaku Asertif	16
Tabel 2 Keadaan Populasi Penelitian	44
Tabel 3 <i>Blue Print</i> Skala Komunikasi Efektif Sebelum <i>Try Out</i>	47
Tabel 4 <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Asertif Sebelum <i>Try Out</i>	48
Tabel 5 <i>Blue Print</i> Skala Komunikasi Efektif Hasil <i>Try Out</i>	51
Tabel 6 <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Asertif Hasil <i>Try Out</i>	52
Tabel 7 <i>Blue Print</i> Skala Komunikasi Efektif Untuk Penelitian	53
Tabel 8 <i>Blue Print</i> Skala Perilaku Asertif Untuk Penelitian	53
Tabel 9 Rincian dan Jadwal Penelitian	55
Tabel 10 Gambaran Hipotetik Variabel Komunikasi Efektif dalam Keluarga	59
Tabel 11 Kategorisasi Variabel Komunikasi Efektif dalam Keluarga	60
Tabel 12 Gambaran Hipotetik Variabel Perilaku Asertif	61
Tabel 13 Kategorisasi Variabel Perilaku Asertif	62

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran A Skala <i>Try Out</i>	70
Lampiran B Skala Penelitian	71
Lampiran C Tabulasi Data Mentah <i>Try Out</i>	72
Lampiran D Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas	73
Lampiran E Tabulasi Data Penelitian	74
Lampiran F Hasil Uji Normalitas	75
Lampiran G Hasil Uji Linieritas	76
Lampiran H Analisa Korelasi Product Moment	77
Lampiran I Surat - Surat Penelitian	78